101 آسان اور منافع بخش کاروبار

اظہارِ لاتعلقی Dislcaimer

یہ ایک معلوماتی کتاب ہے جو مختلف کاروباری موضوعات سے متعارف کرواتی ہے اور اس بارے میں عمومی تصور معلومات دیتی ہے۔ اگر چہ اس کتاب میں شامل مواد جیسا کہ منافع کی شرح، ابتدائی اخراجات، کامیابی کے راز وغیرہ مختلف باوثوق ذرائع سے جمع کردا معلومات رمبنی ہیں مگر یہ مفروضات مختلف شہروں یا مختلف حالات میں مختلف بھی ہوسکتے ہیں۔ تمام قسم کی معلومات کو کسی دعوے یا یقین دہانی کے بغیر ہی پیش کیا گیا ہے۔ اگر چہ اس کتاب کی تدوین میں حد درجہ احتیاط اور توجہ برتی گئی ہے پھر بھی کتاب میں دی گئی معلومات متعلقہ عوامل میں میں کسی تبدیلی کی وجہ سے فرق ہوسکتا ہے اور اصل نتائج لیش کردہ معلومات سے خاصے مختلف ہوسکتے ہیں۔ کتاب کا Writer اس ملازمین اس کتاب کی وجہ سے کی گئی سرگرمی کے نتیجے میں ہونے والے کسی بھی مالی یا دیگر نقصان کے ذمہ دار نہیں۔ شامل معلومات مزید کسی پروفیشنل مشاورت کو خارج از امکان نہیں بناتی۔ اس دستاویز کے متوقع استعمال کنندگان کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے کہ وہ اضافی کاوش کریں اور ایک باوثوق فیصلہ کرنے کے لیے ضروری معلومات اکٹھی کریں۔ مزید معلومات پر عمل کرنے کے کسی بھی فیصلے سے قبل کسی Consultant یا تکنیکی ماہر کے ساتھ روفیشنل مشاورت کریں۔

نوٹ: کاروبار میں سارا سرمایہ لگانے کی بجائے صرف 50 سے 75 فیصد ہی لگائیں اور باقی رقم بچا کر رکھیں۔

کاروبار کی فہرست

نرسری کا بزنس

پودوں کی نرسری کا کاروبار آجکل بہت عروج پر جارہا ہے۔اس کو شروع کرنے کیلئے آپ کو وسیع جگہ کی ضرورت ہوگی۔اور دیکھنے میں لگتا ہے کہ شاید اس کے لئے بہت زیادہ سرمایہ کی ضرورت ہے لیکن دراصل تھوڑے سرمایہ سے بھی شروع کیا جاسکتا ہے۔ یہ کام کرنے کے لیے بہت زیادہ تجربہ کی بھی ضرورت نہیں ہے۔ سب سے پہلے ایک یا دو ایسے مالی حضرات کو ملازمت دیں جو پہلے ہی کسی بڑی نرسری میں کام کر چکے ہوں۔تجربہ کار مالی نہ صرف آپ کی نرسری میں کام کرتے ہیں بلکہ پورے کاروبار کی تفصیل بھی جانتے ہیں۔پودے کہاں سے لینے ہیں، نئے پودے کیسے اگاتے ہیں، پودوں کے کیا نام ہیں اور کیا ریٹس وغیرہ۔

سرمایہ کاری

چھوٹے پیمانے کی نرسری آپ 2لاکھ روپے سے لے کر 5لاکھ روپے تک شروع کر سکتے ہیں۔

درمیانہ درجہ کی پودوں کی نرسری 4لاکھ سے 7لاکھ روپے تک

بڑے لیول کی جدید پودوں کی نرسری 10 سے 15لاکھ روپے تک میں بن جائے گی۔

سب سے ضروری اور پہلی چیز جگہ کا حصول ہے۔اس کے لیے آپ کسی مشہور سڑک یا علاقے میں خالی پلاٹ ڈھونڈیں۔

یا۔ کسی سرکاری دفتر یا رہائش کا کچھ حصہ کرائے پر لیں۔

یا۔ کسی بھی بلڈنگ کے ساتھ بنا ہوا فٹ پاتھ یا خالی جگہ استعمال کریں۔

یا۔ کسی بھی بڑی چھت کا استعمال بھی کیا جاسکتا ہے۔

اسکے بعد پتوکی سے یا کسی اور جگہ سے پودے خریدیں۔شروع میں وہی پودے خریدے جو زیادہ جلدی بک جاتے ہیں۔پودے پڑے پڑے بڑے ہوں گے اور زیادہ ریٹ ملے گا۔ اسکے بعد باقی تمام چیزوں کا انتظام کریں۔ہول سیل پر پودوں کی خریداری، پلاسٹک ٹنل، نرسری کے ضروری آلات، پانی کی موٹر، چھوٹا کمرہ یا چھت، ایک یا دو مالی وغیرہ کے اخراجات

منافع

نرسری کے کاروبار میں منافع کی شرح 100% سے بھی کہیں زیادہ ہے۔کیونکہ آپ یا تو صرف پودے کا بیج لگاتے ہیں، قلم لگاتے ہیں یا پھر چھوٹا پودا خریدتے ہیں جس کو تھوڑا بڑا کر کے بیچتے ہیں۔ایک عام سا پودا ہی نرسری سے 100 روپے سے لے کر 200 روپے میں ملتا ہے اور کچھ کی قیمت تو ہزاروں میں ہوتی ہے۔ گاہک زیادہ تر ایک پودے سے 25 پودے تک خریدتے ہیں مگر پرائیوٹ سکول کالج، رہائشی کالونیاں اور دوسرے سرکاری محکمے سینکڑوں کی تعداد میں بھی پودے خرید سکتے ہیں۔آپ کا کام آہستہ آہستہ بڑھتا جائے گا۔ ویسے تو یہ کام پورا سال ہی چلتا ہے مگر موسمِ بہار میں یہ عروج پر ہوتا ہے جس میں موسمی پھولوں کے پودے زیادہ بکتے ہیں۔

سامان کی ضرورت

نرسری بنانے کے لیے مختلف قسم کے اوزاروں اور آلات کی بھی ضرورت پڑتی ہے جو بآسانی مل جاتے ہیں۔بیج، کھرپے، گملے، چھوٹے پودے، کرسیاں، میز، سمال ٹنل پلاسٹک شیٹ، نہری بھل، گوبر کی کھاد اور Gardening کے مختلف آلات وغیرہ

نرسری کے کاروبار کی کامیابی کے راز

☆ ہر طرح کے لوکل اور امپورٹڈ پودے بھی رکھیں۔نرسری پر ہر طرح کا گاہک آتا ہے کوئی لوکل اور کوئی امپورٹڈ پودے پسند کرتے ہیں۔

☆ نرسری ایسی جگہ پر ہو جہاں پر لوگوں کی آمد ورفت زیادہ ہو اور گاڑیاں کھڑی کرنے کی جگہ بھی قریب ہی ہو۔

☆ جتنا ہو سکتے نرسری کو خوبصورت، صاف ستھرا اور پرسکون بنائیں تا کہ لوگوں نہ صرف پودے خریدنے آئیں بلکہ انہیں یہاں آ کر سکون بھی محسوس ہو۔

☆ کوشش کریں کہ جگہ کا انتخاب شہر میں ہی کریں۔ اگر جگہ کم ہے تو ریک کا استعمال کر سکتے ہیں۔ جس طرح آپ دکانوں میں دیکھتے ہیں کہ کس طرح چیزیں ریکس میں اوپر نیچے رکھی جاتی ہیں جیسا کہ جوتوں کی دکان اور سپئیر پارٹس کی دکان وغیرہ میں۔

نوٹ! اسی کاروبار سے متعلقہ ایک اور کاروبار بھی ہو سکتا ہے کہ آپ کسی گاؤں میں ایک نرسری بنائیں جہاں سے صرف ہول سیل ریٹ پر شہر میں موجود نرسریوں کو پودے سپلائی کریں۔ اسمیں آپ بیج سے پودے، قلموں سے پودے اور امپورٹڈ پودے وغیرہ سپلائی کر سکتے ہیں۔

ٹیوشن اکیڈمی

سکول و کالج لیول کی ٹیوشن اکیڈمی کا کام کوئی نیا نہیں ہے اور ہر گلی میں ہی ٹیوشن اکیڈمی نظر آتی ہے۔ مگر ایسی اکیڈمیاں بہت کم ہیں جو بہت زیادہ مشہور ہوں۔ پاکستان میں آج ایسے بہت سے لوگ ہیں جن کے گروپ آف کالجز ہیں۔ انہوں نے پہلے چھوٹی چھوٹی اکیڈمیوں سے ہی کام شروع کیا۔ پھر سکول بنایا اور بعد میں کئی برانچز اور پھر کالج بنا لیے۔ پاکستان میں تعلیم کا نظام ایسا ہے کہ ٹیوشن کے بغیر سٹوڈنٹ کو کافی مشکل ہوتی ہے۔ آپ بھی یہ کام فل ٹائم یا پارٹ ٹائم بزنس کے طور پر شروع کر سکتے ہیں۔ ان میں نہ صرف عام کلاسز کی ٹیوشن بلکہ Entry Test کے تیاری (GRE, NTS, CSS) وغیرہ کی تیاری بھی کروائی جاتی ہے۔

اکیڈمی کہاں شروع کی جاسکتی ہے؟

زیادہ بہتر تو یہ ہے کہ اکیڈمی کسی مشہور چوک، بس سٹاپ یا کالجوں وغیرہ کے علاقے میں ہو۔ مین روڈ سے بہت نزدیک ہوتا کہ نئے لوگوں کے لیے پہنچنے میں آسانی ہو۔

1۔ پرائیوٹ سکول بلڈنگ میں سکول ٹائم کے بعد۔ اس سے آپکو کرایہ میں بہت بچت ہوگی۔ اور باقی اخراجات بھی بہت ہی کم ہو جائیں گے۔
2۔ کرائے کی علیحدہ بلڈنگ: کرائے کی بلڈنگ جو سارا دن آپکے استعمال میں رہے گی۔ اس کا خرچہ بہت زیادہ ہو جاتا ہے۔
3۔ دکانوں کے اوپر بنے ہوئے کمروں میں: عام طور پر مین روڈ کی دکانوں کی بلائی منزل پر کمرے کرائے پر مل جاتے ہیں۔
4۔ پلازہ کے اندر ہال میں: کسی مشہور پلازہ کی نیچے والے فلور پر کوئی ہال یا چند کمرے لے کر اکیڈمی سیٹ کر لیں۔
5۔ کسی بھی گھر میں: چھوٹے پیمانے پر کام شروع کرنے کے لیے اپنے ہی گھر کے کسی حصے میں یہ کام شروع کر سکتے ہیں۔

ابتدائی سرمایہ کاری

اگر آپ کسی سکول میں شام کے ٹائم ٹیوشن سنٹر بنا رہے ہیں تو پھر شروع کے اخراجات نہ ہونے کے برابر ہے کیونکہ کرسیاں اور پنکھے وغیرہ تو سکول کے ہی استعمال ہوں گے۔ اور اگر علیحدہ بلڈنگ میں ہے تو کرسیاں اور بورڈ وغیرہ بنوانی پڑے گی۔ بس آپ نے Advertisement پر پیسے لگانے ہیں۔

آپ کے سرمایہ کا بہت سا حصہ اکیڈمی کی مشہوری پر لگے گا۔(کیبل،اشتہار،بینرز،fm radio)
اگر کسی سکول یا کالج میں شروع کر رہے ہیں تو کم از کم 1 سے 2لاکھ روپے اکیڈمی کے لیے ضرورت ہوگی۔
اگر اپنی بلڈنگ میں شروع کر رہے ہیں تو کم از کم 3 سے 5لاکھ روپے۔اس میں زیادہ تر بلڈنگ کا ایڈوانس، ماہانہ کرایہ، کرسیاں، بورڈ، پنکھے وغیرہ کا خرچ شامل ہے۔

منافع

ہر کلاس کی فیسیں الگ الگ ہوتی ہیں۔اے لیول اور او لیول کی فیس عام طور پر زیادہ ہوتی ہیں۔کلاس 1 سے 8 تک فیس کی حد 1000 سے 3 ہزار تک ہوسکتی ہے۔فیس کی مقدار اس بات پر منحصر ہے کہ بچے کس سکول میں پڑھتے ہیں۔9th کے بعد کی فیس Per Subject کے حساب سے بھی لی جاتی ہے کیونکہ اس کے لیے الگ الگ ٹیوٹرز کی ضرورت ہوتی ہے۔اگر آپ ٹیوشن خود پڑھا رہے ہیں تو پھر تو ساری کی ساری فیس آپ ہی لیں گے اور اگر آپ مشہور پروفیسرز کو ہائیر کر رہے ہیں تو 70% پروفیسر صاحب لیں گے اور 30% آپ لیں گے یا پھر جس طرح سے آپ اپنے پروفیسرز کے ساتھ معاہدہ کریں گے۔
کوشش کریں کہ شروع میں اکیڈمی کسی سکول یا کالج میں شام کے وقت بنائیں۔تا کہ آپ کو بالکل علیحدہ بلڈنگ نہ لینا پڑے اور سکول یا کالج کی بلڈنگ شام کے وقت لینے سے کم کرایہ دینا پڑے گا اور سکول کے سٹوڈنٹس بھی مل جائیں گے۔

کامیابی کے راز

☆ جتنی زیادہ مشہوری اتنا زیادہ کاروبار کا اصول اپنائیں۔خاص طور پر امتحان کے دنوں میں یا پھر گرمیوں کی چھٹیوں میں زیادہ تشہیر کریں۔
☆ ڈیلی ٹیسٹ سسٹم کے علاوہ ہفتے میں ایک بار Grand Test کا انتظام۔تعلیمی معیار ہی اس کام کی کامیابی کی ضمانت ہے۔
☆ کسی بھی ٹیوشن اکیڈمی کی کامیابی کا راز اسکے کے ٹیوٹرز پر ہے اس لیے شہر کے مشہور کالجز کے نامی گرامی پروفیسرز کو ہی ہائر کریں۔اس کو کامیاب ہونے میں 5 مہینے سے 1 سال تک لگ سکتا ہے۔

الیکٹرونکس شاپ

الیکٹرونکس کا کام بہت ہی وسیع ہے اور بہت منافع بخش کاروبار بھی ہے۔آپ نے اکثر دیکھا ہوگا کہ کسی الیکٹرونس شاپ میں فریج، ٹی وی، AC اور بہت سا دوسرا سامان پڑا ہوا ہوتا ہے۔آپکو تقریباً ہر گھر کے ہر کمرے میں کوئی نہ کوئی الیکٹرونکس کی چیزیں نظر آئیں گی۔
اگر آپ اس کاروبار کو شروع کرنا چاہتے ہیں تو پہلے کسی مشہور دکان پر کم از کم 1 سال کا تجربہ حاصل کریں اور پھر اپنا کام شروع کریں تا کہ آپ کو اس کام کا مکمل علم ہوجائے۔ اس کام کے لیے کسی خاص تعلیم کی ضرورت نہیں ہے۔

ابتدائی سرمایہ کاری

الیکٹرونکس کی دکانیں دوطرح کی ہوتی ہیں۔

1۔ایسی دکان جس میں چھوٹی اور بڑی الیکٹرونکس کی اشیاء ہوتی ہیں جیسا کہ فریج،AC اور تمام قسم کے الیکٹرونکس کی چیزیں۔ بڑی دکان کے لیے تو کروڑوں روپے چاہیے۔کیونکہ تمام بڑی کمپنیاں جیسا کہ LG, Dawlance وغیرہ لاکھوں روپے لے کر ڈیلرشپ دیتی ہیں۔اور دکان کا سائز بھی بہت بڑا ہوتا ہے۔

2۔ چھوٹی دکان میں بڑی چیزوں (فریج،AC،فریزر وغیرہ) کے علاوہ تمام چھوٹی الیکٹرونکس ہوسکتی ہیں۔آپ چھوٹی الیکٹرونکس سے متعلقہ چیزوں کی دکان 3 سے 5 لاکھ میں شروع کر سکتے ہیں۔مگر اس میں فریج، AC اور دوسری بڑی چیزیں موجود نہیں ہوں گی۔

آپ چھوٹی دکان سے شروعات کریں۔اور اس میں چائینہ کی LCD،استریاں، جوسر، ریموٹ کنٹرول، سپیکر، ڈش انٹینا، کیبل، سولر فین اور دوسری سستی چیزیں رکھیں۔آہستہ آہستہ دکان میں اضافہ کرتے جائیں۔ یہ سامان آسانی سے کراچی، لاہور، فیصل آباد، پشاور اور دوسرے بڑے شہروں کی الیکٹرونکس مارکیٹ سے بارعایت ہول سیل ریٹ پر خریدا جاسکتا ہے۔ایک مرتبہ خود جا کر سارا سامان خریدیں بعد میں صرف فون کریں اور مال آپ کی دکان پر پہنچ جائے گا۔

مارکیٹ میں دکان ایڈوانس یا صرف کرایہ پر لی جاسکتی ہے۔چھوٹی دکان کا کرایہ عام طور پر 15 سے 30 ہزار ماہانہ تک ہوسکتا ہے۔اسکے علاوہ دوسرے اخراجات بھی ہوتے ہیں جیسا کہ بل وغیرہ۔

منافع

بڑی دکان کا منافع تو بہت ہی زیادہ ہے جیسا کہ سیزن میں تو ایک دن میں 10 سے 50 ہزار روپے تک بھی کمایا جاسکتا ہے۔مگر چھوٹی دکان سے آپ اچھا کام چلنے پر 1 سے 3 ہزار روزانہ کما سکتے ہیں۔Non-Branded چیزوں پر منافع کی شرح بہت زیادہ ہوتی ہے۔ مختلف چیزوں پر منافع بھی مختلف طرح کا ہوتا ہے۔کچھ چیزوں پر بہت زیادہ نفع ہوتا ہے جیسا کہ فریج کے لیے Stablizer، چائینہ وغیرہ کی بنی ہوئی Non Branded LCD پر اور دوسری اشیاء پر۔

الیکٹرونکس شاپ کی کامیابی کا راز

☆ کم منافع زیادہ فروخت والا اصول اپنائیں۔واپسی یا تبدیلی کرتے ہوئے گاہک سے خوش اسلوبی کے ساتھ پیش آئیں۔

☆ ایک مرتبہ گاہک دکان میں آجائے تو کوشش کریں کہ وہ خالی ہاتھ واپس نہ جائے۔اسکو کم منافع پر بھی چیز خریدنے پر مائل کریں۔

☆ میٹھا بول بھی کاروبار کی کامیابی کی سب سے بڑی ضمانت ہوتا ہے۔ یعنی خوش اخلاقی گاہک کو دوبارہ واپس آنے پر مجبور کرتی ہے۔

☆ ہول سیل دکانوں سے ادھار کی بجائے نقد پر سارا سامان لیں۔اس طرح آپکو زیادہ رعایت مل جائے گی۔

☆ الیکٹرونکس شاپ کی سب سے بڑی کامیابی یہ ہے کہ دکان الیکٹرونکس مارکیٹ میں ہی ہونی چاہیے۔اس سے اس کاروبار کے کامیابی کے چانسز بہت زیادہ ہوتے ہیں۔اگر آپ مارکیٹ سے کٹ کر بناتے ہیں تو پھر اس کو مشہور کرنے میں بہت زیادہ وقت درکار ہوتا ہے۔

نقصان

اس کاروبار میں نقصان کہ اندیشہ نہ ہونے کے برابر ہوتا ہے۔ زیادہ تر خراب چیزیں ہول سیل کمپنیوں والے واپس لے لیتے ہیں۔

دکان میں بجلی کی وائرنگ اچھے طریقے سے کروائیں تا کہ بجلی کے تاروں کی وجہ سے آگ لگنے کا خدشہ نہ ہو۔

ادھار نہ تو لیں اور نہ ہی دیں۔کوشش کریں کہ نقد پر ہی سارا کام کریں۔

کمپیوٹر رپیئر شاپ

کمپیوٹر ٹھیک کرنا اصل میں ایک سروس ہے اور ہم کمپیوٹر کو ٹھیک کروانیکے کافی پیسے دیتے ہیں۔اس کاروبار سے لوگوں نے بہت زیادہ پیسہ کمایا ہے۔ ہر گھر میں کمپیوٹر، لیپ ٹاپ یا ٹیب موجود ہےاوراور ایک اندازے کے مطابق آنے والے چند سالوں میں گھر کے ہر فرد کے پاس علیحدہ علیحدہ لیپ ٹاپ یا ٹیب ہوگا۔ اگر آپ کو یہ کام آتا ہے تو آج ہی شروع کرنے کا سوچیں۔اور اگر نہی آتا تو چند ماہ کا Harware کا کورس کریں۔اسکے ساتھ ساتھ کچھ عرصہ کسی دکان پر کام سیکھیں اور اللہ تعالیٰ کا نام لے کر شروع کریں۔لوگ آپ کے پاس مختلف چیزیں ٹھیک کروانے،سافٹ وئیر جیسا کہ Anti Virus وغیرہ کروانے آئیں گے جس کے آپ اچھے خاصے پیسے لیں گے۔یا پھر کمپیوٹر کی خرید اور فروخت کا کام۔ پوری دنیا میں ہر مہنے میں 6000 سے زیادہ نئے وائرس بنائے جاتے ہیں جو انٹرنیٹ اور دوسرے طریقوں سے پھیل جاتے ہیں۔

ابتدائی سرمایہ کاری

کمپیوٹر ریپئیر شاپ 1 لاکھ سے 5 لاکھ روپے تک سے شروع کیا جا سکتا ہے۔اگر آپ صرف اور صرف کمپیوٹر ٹھیک کرنے کا کام کرنا چاہتے ہیں تو پھر تو اور کم پیسوں سے بھی شروع کر سکتے ہیں۔شروع میں 8 سے 10 کمپیوٹر رکھیں،انہیں بیچیں اور پھر نیا مال لے کر آئیں۔کی بورڈ،سپیکر، ماؤس اور دوسری چیزیں بھی ایکسٹرا منافع دیتی ہیں۔ آپ ان میں سے کوئی بھی کام شروع کر سکتے ہیں۔

(1): صرف کمپیوٹر ریپئر کا کام، (2): لیپ ٹاپ ریپئر کا کام، (3): ٹیب ریپیر وغیرہ کا کام، (4): اوپر والے تینوں+ کمپیوٹر سیل وغیرہ

منافع

یہ کاروبار بہت زیادہ منافع بخش ہے۔آپ اس میں ونڈواور دوسری انسٹالیشن سے پیسہ کماتے ہیں۔کمپیوٹر بیچ کر بھی ایک مکمل کمپیوٹر سے کم از کم 1000 روپے بہت ہی آسانی سے کما لیتے ہیں۔کچھ سالوں کی محنت سے مشہور ہونے والے دکاندار ایک دن میں 3 ہزار روپے یا اس سے زیادہ تک آسانی سے کما سکتے ہیں۔

ونڈوز انسٹالیشن: 100 روپے سے 200 روپے، Antivirus انسٹال اور وائرس کو ختم کرنا: 200 روپے تک ، مدر بورڈ ریپئر: 1000 روپے تک

پرانے کمپیوٹر بیچ کر بچت: 1000 روپے تک کم از کم

کامیابی کا راز

☆ شروع میں کوئی خاص سستا پیکج دیں تا کہ لوگ آپ کی دکان کی طرف متوجہ ہوں۔جیسا کہ مارکیٹ سے سستے کمپیوٹر بیچیں۔مثلاً (صرف 2500 روپے میں کمپیوٹر خریدیں وغیرہ)

☆ ہمارا مشورہ تو یہی ہے کہ آپ ایک ایسی دکان بنائیں جس میں کمپیوٹر ٹھیک بھی کریں اور ساتھ میں کمپیوٹر اور ان کی Accessories بھی بیچیں۔ دکان کو چلنے میں کئی سال بھی لگ سکتے ہیں یا پھر کچھ مہینے بھی۔

☆ جتنا ہو سکے مختلف طریقوں سے اپنے کاروبار کی مشہوری کریں۔

☆ تسلی بخش کام کریں اور پورے ٹائم پر ٹھیک کر کے واپس کریں۔کسٹمرز کو بار بار چکر نہ لگوائیں۔

☆ شہر کے تمام کمپیوٹر ٹیچرز کو سپیشل پیکج دیں اور انہیں افتتاح والے دن ضرور بلائیں اور تعاون کے لیے کہیں۔کیونکہ کمپیوٹر سیکھنے والے سٹوڈنٹس اپنے ٹیچر سے مشورے کے بعد ہی کمپیوٹر خریدتے ہیں۔

نقصان کا امکان

کتاب میں موجود باقی کاروباروں کی طرح اس کام میں بھی نقصان کا اندیشہ بہت کم ہے۔ہاں یہ ہو سکتا ہے کہ کام کو چلنے میں چند مہینے لگ جائیں۔اس لیے سارا

پیسہ مت لگائیں بلکہ اپنے اخراجات اور کرایہ وغیرہ کے لیے بچا کے رکھیں۔

کمپیوٹر کی مشہور مارکیٹیں

نیچے بڑے بڑے شہروں کی کمپیوٹر مارکیٹ کے بارے میں بتایا گیا ہے۔ یہاں سے نہ صرف سستا مال مل جائے گا بلکہ ایک ہی جگہ سے ہر چیز دستیاب ہوگی۔

ملتان: **Khan** پلازہ، قاسم روڈ، ملتان کینٹ

فیصل آباد: **Rex City** پلازہ، ستیانہ روڈ، فیصل آباد

راولپنڈی: **Canning** روڈ، صدر، راولپنڈی، امجد پلازہ

لاہور: ہال روڈ اور حفیظ سنٹر مین بلیوارڈ لاہور

کراچی: **Uni** پلازہ **Napier** روڈ کراچی

Pet Shop پالتو جانوروں اور پرندوں کی دکان

ہر شہر میں پرندے وغیرہ بیچنے کی دکانیں موجود ہیں۔ کچھ لوگ مستقل طور پر یہ کام کرتے ہیں اور کچھ ایسے بھی ہیں جو پارٹ ٹائم بزنس کے طور پر یہ کام کر رہے ہیں۔ اور بہت پیسا کما رہے ہیں۔ جیسا کہ سٹوڈنٹس اور نوکری پیشہ حضرات وغیرہ۔ وہ دکان بنانے کی بجائے اپنے گھر کے چھت پر ہی پنجرہ بنا کر یہ کام کرتے ہیں۔ پرندے اور باقی جانوروں کی کوئی فکس قیمت نہیں ہوتی اس لیے اس کام میں منافع کی فیصد بہت زیادہ ہے۔ آپ اس کام میں مختلف رنگ کے پرندے مچھلیاں، پنجرے، خوراک اور دوائیاں بیچنے کا کام کریں گے۔

اس کام کو شروع کرنے کیلئے بہت زیادہ تجربہ کی ضرورت نہیں ہے۔ کچھ لوگ تو اپنے گھر سے ہی فارغ اوقات میں یہ کامیابی سے کر رہے ہیں۔

ابتدائی سرمایہ کاری

سب سے پہلے تو آپ کو کسی دکان وغیرہ کا انتظام کرنا ہے۔ پھر پرندوں کے لیے مضبوط قسم کے پنجرے بنوانے ہیں۔ اب ان پنجروں میں چھوٹے اور بڑے قسم کے رنگ برنگے طوطے، کبوتر، فینسی مرغیاں، خرگوش، فاختہ، چھوٹی چڑیاں اور کئی قسم کے دوسرے جانور رکھنے ہیں جو کے آپ کو پرندوں کی مارکیٹ سے ہول سیل ریٹ پر دستیاب ہوں گے۔ گرمیوں اور سردیوں کے موسم میں موسمی اثرات سے بچاؤ کے لیے بھی انتظام لازمی کریں۔

شروع میں یہ کام آپ 50 ہزار سے 1 لاکھ روپے تک میں شروع کر سکتے ہیں۔ پھر آہستہ آہستہ اس دکان میں اضافہ کرتے جائیں۔

بڑے پیمانے کی دکان 3 سے 7 لاکھ میں شروع کر سکتے ہیں۔

منافع

پرندوں کی قیمت تقریباً 150 روپے سے لے کے ہزاروں روپے تک ہوتی ہے۔ بعض مرتبہ ایک پرندہ بیچ کے ہی آپ کو سینکڑوں روپے تک بچ جاتے ہیں۔ عام طور دیکھنے میں آیا ہے کہ لوگ پہلی مرتبہ 5 سے 10 چھوٹے طوطے، ایک پنجرہ اور خوراک وغیرہ خریدتے ہیں۔ ایک دن میں آپ آسانی کے ساتھ 1 ہزار سے

3ہزارروپے تک کما سکتے ہیں۔

متعلقہ کاروبار: اگر آپ دکان نہیں بنانا چاہتے تو شہر یا گاؤں کسی بھی جگہ پرندے وغیرہ پالیں اور شہروں میں موجود دکانوں کو بیچیں یا پھر OLX پھر بھی بیچ سکتے ہیں۔

کامیابی کاراز

☆ اس کاروبا میں آپ پرندے وغیرہ خود بھی کسی جگہ پر پالیں۔یعنی انڈے سے بچے پیدا کرنا اور پھر بڑے کر کے بیچنا۔

☆ سردی اور گرمی سے بچاؤ کیلئے انتظام کریں۔

☆ مختلف سکولوں، کالجوں اور پارکوں وغیرہ میں پرندوں کے نمائشی شومنعقد کریں اور اپنی دکان کی مشہوری کریں۔اس سے آپ کا کاروبار کئی گنا زیادہ چلے گا۔

☆ آپ مختلف پرندوں کی تصویریں بنا کے www.olx.com جیسی ویب سائیٹ پر بھی دیں تا کہ آپکا کام بڑھ سکے۔

نقصان کاامکان

پرندے کسی وبائی مرض، بہت زیادہ سردی یا گرمی سے مر سکتے ہیں۔مگر احتیاطی تدابیر اختیار کر کے اس قسم کے نقصانات سے بچا جا سکتا ہے۔مگر اس کے باوجود 100 میں سے 10 فیصد نقصان کے چانسز ہوتے ہیں۔سخت سردیوں میں پلاسٹک شیٹ وغیرہ سے پنجروں کو ہر طرف سے کور کر دیں اور دکان میں بلب لگائیں۔گرمیوں میں ائیرکولر اور پنکھے وغیرہ کا استعمال مسلسل کریں۔صبح اور شام پانی تبدیل کریں۔پرندوں کے پنجروں اور برتنوں کو صاف رکھیں۔بیمار پرندے فوراً الگ کرلیں اور علاج کریں۔دھیان رکھیں کے پرندوں کے پانی اور خوراک میں باہر کا آدمی کوئی چیز نہ ملا دے۔

Pet Markets

لاہور: New Tollinton مارکیٹ،نزد جیل روڈ، فیروز پور روڈ، لاہور

کراچی: اوپن ہول سیل مارکیٹ، Empress مارکیٹ، لال کوٹھی سنڈے بازار، لانڈھی نمبر 6 سنڈے بازار، شفیق موڑ سے ناگن چورنگی بفرزون پیٹ مارکیٹ۔

فیصل آباد: جھنگ بازار،نزد سردار مسجد، گھنٹہ گھر، فیصل آباد

اسلام آباد راولپنڈی: کالج روڈ، G9 سنڈے بازار

پشاور: کوہاٹی بازار پشاور

Gent's Hair Parlour or Salon ہیئر سلون

بال کٹوانا نہ صرف ہر کسی کی مجبوری ہے بلکہ فیشن بھی ہے۔اب Hair Salons کا کام بہت زیادہ جدید ہو چکا ہے۔اس کام میں خرچہ بہت کم ہے جبکہ منافع بہت زیادہ ہے۔مختلف قسم کے ہیر سٹائلز، فیشل، رنگ گورا کرنا، مساج وغیرہ بھی اسی کام کا حصہ ہے۔اس کام میں بس آپ کو دکان بنانی ہے، بہترین ہیر سٹائلسٹ رکھنے ہیں جو بال کاٹنے اور دوسرے کاموں کا تجربہ رکھتے ہیں۔آپ خود ایک طرف کرسی اور میز رکھ کر بیٹھیں اور پیسے وصول کریں اور اپنے سٹاف پر نظر

رکھیں۔ ایک بال کی موٹائی .04mm - .02 ہوتی ہے۔ غذائیت میں اچانک تبدیلی اور کچھ قسم کی دوائیاں لینے سے بھی بال گر سکتے ہیں۔ بال بھی اسی چیز یعنی Keratin سے بنے ہوتے ہیں جس سے جلد کی Layer اور ناخن بنے ہوتے ہیں۔ 50% مردوں کے بال 50 سال کے بعد گرنا شروع ہو جاتے ہیں۔

Investment درکار سرمایہ

آپ سلون کہیں بھی بنا سکتے ہیں اسکی کوئی مارکیٹ نہیں ہوتی۔ اگر لوگوں کو آپ کی سروسز پسند آجاتی ہیں تو گاہک کئی میل دور سے بھی پہنچ جاتے ہیں۔ اس کاروبار کی investment میں سب سے پہلے تو دکان ہے۔ پھر سپیشل کرسیاں، آئینے، میک اپ اور ہیر کٹنگ کا سامان، AC، گرم پانی کا انتظام، تولیے، LCD، پنکھے وغیرہ۔ کل ملا کے آپ چھوٹے پیمانے سے شروع کریں تو کم و بیش 3 لاکھ سے شروع کر سکتے ہیں۔

درمیانہ درجہ کی دکان: 5 سے 7 لاکھ روپے

بڑے لیول کی دکان: 10 سے 20 لاکھ روپے تک

آہستہ آہستہ آپ مختلف جگہوں پر سلون بناتے جائیں اور سٹاف رکھتے جائیں۔ بہت سے تعلیم یافتہ لوگ اب یہ کام بخوبی کر رہے ہیں۔

سلون میں ایسی جدید Facilities دیں جو قریبی علاقوں میں موجود دوسرے سلونز پر نہ ہوں۔

منافع Profit

یہ ایک ایسا کام ہے کہ جس میں آپ کوئی چیز بیچنے کی بجائے اپنی سروسز مہیا کرتے ہیں اسی لیے زیادہ آمدن کا حصہ دراصل منافع ہی ہے۔ درمیانے درجے کے سلون عام Hair Cutting کے 100 روپے سے 200 روپے تک لیتے ہیں۔ اس کے علاوہ شیو کرانا، داڑھی چھوٹی کرنا، فیشیل، بال رنگ کرنا اور دوسرے کاموں سے ایکسٹرا آمدن ہوتی ہے۔

ایک دن میں 2500 روپے منافع کوئی مشکل کام نہیں ہے۔ اتوار اور جمعہ کے دن زیادہ گاہکوں کی آمد متوقع ہوتی ہے۔

عید کی رات اور شادیوں کے سیزن میں بھی بہت زیادہ رش ہوتا ہے اور پوری پوری رات بھی کام جاری رہتا ہے۔

کامیابی کا راز

☆ سلون باقیوں سے ذرا سٹائلش ہو، تمام سامان خوبصورت اور نیا ہو۔ افتتاح کسی مشہور شخصیت سے کروائیں۔

☆ سلون کے گاہک مہینے میں ایک یا دو مرتبہ واپس آتے ہیں۔ خوش اخلاقی سے پیش آئے تاکہ Customers بار بار واپس آئیں۔

☆ wi-fi کی مفت سہولت مہیا کریں۔ کسٹمرز کو اس طرح کی سہولیات دینے سے گاہک کے لیے انتظار کا وقت گزارنا آسان ہو جائے گا۔

☆ صفائی ستھرائی کا خاص خیال رکھیں۔ عام دکانوں کی نسبت ایک ہئیر سلون کی صفائی بار بار کرنا پڑتی ہے۔

☆ سلون کا کوئی بھی Unique قسم کا نام رکھیں تاکہ لوگوں کو آسانی سے یاد ہو جائے۔ نام انفرادی اور آسان بھی ہونا چاہیے۔

☆ سلون کے قریب ہی پارکنگ کا انتظام بھی ہونا چاہیے۔

☆ کم تنخواہ والے سٹاف کی بجائے صرف اور صرف ایکسپرٹ لوگ ہی ڈھونڈیں اسکے لیے چاہے تنخواہ دوسروں سے زیادہ ہی کیوں نہ دینی پڑے۔ اگر ایک دفعہ ہی کسی نے خراب بال کاٹ دیئے تو کسٹمر واپس نہیں آئے گا۔

نقصان کے امکانات

نقصان کے امکانات بہت کم ہیں۔اس کام میں کوئی بھی چیز خراب نہیں ہوتی۔ہاں یہ ہوسکتا ہے کہ شروع شروع میں بہت زیادہ نفع نہ ہو۔لیکن اتنی آمدن ضرور ہو جائے گی کہ آپ تمام اخراجات آرام سے پورے کرسکیں۔
کبھی دیکھنے اور سننے میں نہیں آیا کہ کسی نے یہ کام کیا ہو اور اس کو اس کاروبار میں نقصان ہوا ہے۔

موبائل فوڈ شاپ

موبائل فوڈ شاپ کھانے پینے کی ایک ایسی دکان ہوتی ہے جو کو کسی بھی قسم کی چھوٹی یا بڑی گاڑی میں بنی ہوئی ہوتی ہے۔اس دکان کو آپ کسی بھی وقت اور کہیں بھی لے کر جا سکتے ہیں۔یہ کام یورپ اور امریکہ میں تو عام ہے اور کافی سالوں سے ہو رہا ہے۔مگر پاکستان میں اسکو ابھی کم مقبولیت ملی ہے۔ ایک اندازے کے مطابق امریکہ کی ہر ایک State میں ہر 10 میں سے 2 آدمی موبائل فوڈ شاپس سے کھانا کھاتے ہیں۔یہ کام وہاں پر زیادہ کامیاب ہوتے جہاں ریسٹورنٹ کم ہوں اور آفس وغیرہ زیادہ ہوں۔دیکھنے میں آ رہا کہ ریسٹورنٹس کے مہنگے کھانوں اور کئی دوسری وجوہات کی وجہ سے آنے والے دنوں مین موبائل فوڈ شاپ کا کاروبار بہت ترقی کر جائے گا۔ایک موبائل فوڈ شاپ کا عام ریسٹورنٹ کی نسبت اخراجات بہت ہی کم ہوتے ہیں۔ اس کاروبار میں کامیابی کے تین راز ہیں اور وہ ہیں۔لوکیشن،لوکیشن اور لوکیشن۔ یعنی ایسی جگہیں جہاں پر آپ کو زیادہ کسٹمرز ملیں جیسا کہ دفتروں کے قریب، پارک کے باہر، کالجوں کے قریب، ہسپتالوں کے باہر، کسی میچ یا میلے کے دوران، شاپنگ مارکیٹ یا مال کے قریب، مشہور ٹورسٹ والی جگہہ کے قری، بس اور ریلوے سٹیشن کے پاس اور کسی بھی بزنس والی جگہ کے پاس۔آپ اپنی موبائل فوڈ شاپ کو کسی دفتری علاقے جیسے کہ کچہری، بنک، پلازہ، بازار اور دوسری رش والی جگہوں کے قریب لے کر جاتے ہیں۔وہاں سے لوگ آپ کے پاس مختلف چیزیں کھانے کے لیے آئیں گے۔ اسی گاڑی میں آپ کسی بھی جگہ پر صبح کا ناشتہ اور دوپہر کو کھانا بھی بیچ سکتے ہیں۔
نوٹ! ان جگہوں پر دوپہر کا کھانا زیادہ تر بکے گا۔

درکار سرمایہ اور ضروری سامان کی تفصیل

سب سے پہلے تو نقل و حمل کے لیے کسی گاڑی کا انتظام کریں جیسا کہ چنگ چی لوڈر، سوزوکی وین یا پک اپ یا پھر اس سے بھی بڑی گاڑی۔یہ تمام قسم کی گاڑیاں فوری طور پر خریدنے کی بجائے کرائے پر لیں۔گاڑی پر سائن بورڈ لگوائیں، ایک بہترین کک کا انتظام کریں اور Working Days کو کام سٹارٹ کریں۔

سامان کی ضرورت

مختلف قسم کے برتن، بریانی، سالن اور روٹیاں پکانے کا سامان۔فریزر، بیٹھنے کے لیے چند سٹول بیٹری پر چلنے والے پنکھے اور بنچ وغیرہ کی بھی ضرورت ہوگی۔
چھوٹے پیمانے پر کام چلانے کے لیے 50 ہزار کی رقم بھی کافی ہے۔آہستہ آہستہ گاڑی اور کھانوں کی مقدار میں اضافہ کرتے جائیں۔
بڑے بڑے خرچوں میں گاڑی کا کرایہ یا ایک ملازم کی روزانہ کی تنخواہ اور کھانے پینے کی اشیاء کی قیمت شامل ہے۔

نفع

عام طور پر کھانے پینے والی اشیاء میں 100 روپے لگا کر 50% سے 100 روپے کی بچت ہوتی ہے یا اس سے بھی زیادہ بچایا جاسکتا ہے۔ اب آپ اسی اصول کو مدِنظر رکھتے ہوئے اندازہ لگا سکتے ہیں کہ کام چلنے پر آپ ایک دن میں 3000 سے 5000 روپے آسانی سے کما سکتے ہیں۔
عام طور پر بریانی کی پلیٹ 80 روپے سے لے کر 150 روپے میں فروخت ہوتی ہے جبکہ اسکی لاگت اسکی قیمت سے آدھی ہوتی ہے۔ کھانوں کی قیمت بہت زیادہ نہ رکھیں کیونکہ آپ کے پاس گاہک غریب اور درمیانہ طبقہ کے ہوں گے۔

کامیابی کا راز

☆ **مزیدار کھانا** اور **مناسب قیمت** ہی اس کاروبار کی کامیابی کی سب سے بڑی ضمانت ہے۔
☆ شروع کے کچھ دنوں میں شاید آپ کو بہت زیادہ کامیابی نہ ملے مگر فوری طور پر گھبرانے کی بجائے انتظار کریں یا پھر جگہ تبدیل کر کے بھی دیکھیں۔
☆ کسی اچھے اور آزمودہ کُک سے ہی کھانا تیار کروائیں۔ اگر کھانے کا ذائقہ سپیشل ہے تو لوگ خود بخود دور دور سے آپ کے پاس پہنچ ہی جائیں گے۔
☆ کھانے کی ہوم ڈلیوری یا آفس ڈلیوری آپ کے کاروبار کو دگنا تیز کرسکتی ہے۔ اسکے لیے گاڑی پر بڑے لفظوں میں اپنا فون نمبر لکھیں۔
☆ جہاں پر گاڑی کھڑی کریں وہاں قریبی دفتروں اور دکانوں وغیرہ میں جا کر خود مارکیٹنگ کریں اور اشتہار وغیرہ دیں۔ اپنے کھانوں کی مینیو، ریٹ، فون نمبر، Timing وغیرہ بھی اشتہار میں لکھوائیں۔

نقصان کے امکانات

اس کاروبار میں نقصان کے امکان کامیابی کی نسبت بہت کم ہیں۔ پہلے کچھ دن تھوڑا کھانا پکائیں تا کہ کھانا بچ نہ جائے۔ کھانے بچنے کی صورت میں فوری طور پر فریزر میں رکھوا دیں۔ ہر روز فریش کھانا بنانے کی کوشش کریں۔
گاڑی اور اسکے اردگرد کسی چھاؤں کا انتظام ضرور ہونا چاہیے۔ تا کہ کسٹمرز آرام سے سائے میں بیٹھ کر کھانا کھا سکیں۔
پیسے کی لین دین کرتے وقت دماغ اور آنکھیں کھلی رکھیں۔ نقلی نوٹ یا اصل سے زیادہ پیسوں کی واپسی سے نقصان ہوسکتا ہے۔

Wedding Photography

آپ نے اکثر دیکھا ہوگا کہ کچھ لوگ شادیوں پر موویز بنا رہے ہوتے ہیں۔ اس کام کو ویڈنگ فوٹوگرافی کہا جاتا ہے۔ یہ کام کم پیسوں سے بھی سٹارٹ کیا جاسکتا ہے۔ بڑے شہروں میں تو اب یہ کام بہت ہی پروفیشنل ہو چکا ہے اور لوگوں اب باقاعدہ کاروبار کی طرح کر رہے ہیں جسمیں کئی لوگ کام کرتے ہیں۔ جن میں کچھ مختلف وڈیو کیمرے اور کچھ سٹل فوٹوگرافی کر رہے ہوتے ہیں، کچھ لائٹس اور کچھ مکسنگ وغیرہ کا کام کرتے ہیں۔ اگر آپ یہ کام پہلے سے نہیں جانتے تو کسی بھی کیمرہ مین کے ساتھ چند ایک شادی کے فنکشن اٹینڈ کریں۔ یہ کام بہت ہی آسان ہے اور چند دنوں میں ہی آ جاتا ہے۔ مووی کیمرے کا استعمال شادی بیاہ، سالگرہ، سکول و کالج کے فنکشن، پارٹیاں، نعت خوانی وغیرہ پر کیا جاتا ہے۔ اس کاروبار کی خوبی یہ ہے کہ آپ اس کو بہت چھوٹے پیمانے سے لے کر بہت بڑے لیول تک بھی بڑھا سکتے ہیں۔ بڑے شہروں میں اس کی کئی برانچز بھی کھولی جاسکتی ہیں۔

درکار سرمایہ Investment

اس کام کو شروع کرنے کے لیے آپ کے پاس ایک یا اس سے زیادہ ڈیجیٹل وڈیو کیمرہ، ایک سٹل فوٹو کیمرہ، بجلی کی کیبل اور لائٹ ہونے چاہیں۔ ایک چھوٹا سا

آفس ملکنگ کرنے کیلئے ایک کمپیوٹر وغیرہ کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔

چھوٹے پیمانے کے کاروبار کے لیے آپ کے پاس ڈیڑھ لاکھ سے 2 لاکھ روپے ہونے چاہیے۔مگر کم پیسوں سے بھی یہ کام ممکن ہے۔

درمیانہ درجہ کا کاروبار 5 لاکھ کے لگ بھگ شروع کر سکتے ہیں۔

جدید اور بڑے لیول کا کاروبار 10 لاکھ میں شروع کر سکتے ہیں۔

اس کاروبار میں سب سے مہنگی چیز وڈیو کیمرہ ہے۔ نئے ڈیجٹل وڈیو کیمرے کی قیمت تقریباً ایک لاکھ روپے کے لگ بھگ ہے۔فوٹو کیمرہ آپ تقریباً 35 ہزار روپے میں مل جائے گا۔

نوٹ! اگر آپ کے پاس سرمایہ کم ہے تو آپ دونوں کیمرے کرائے پر بھی لے سکتے ہیں اور جب آپ کا کام اچھا چل جائے تو اپنے خرید لیں۔

نفع

آپ کا خرچہ صرف ایک بار کا ہی ہے بعد میں 100 فیصد منافع ہی منافع۔ چھوٹے شہروں میں شادی بیاہ کے فنکشن کی booking تقریبا 3 یا 4 دن کی ہوتی ہے اور آپ ایک دن کے حساب سے یا پھر پوری شادی کا ریٹ طے کر لیتے ہیں۔ چھوٹے شہروں میں تقریباً 5 سے 10 ہزار روپے اور بڑے شہروں میں 50 ہزار سے 1 لاکھ روپے تک ایک فنکشن سے کمائے جاسکتے ہیں۔اب تو ایک شادی پر 4 یا 5 کیمرے بھی استعمال ہو رہے ہوتے ہیں۔ ہزاروں فوٹو بھی بنائے جاتے ہیں اور ان میں سلیکٹ کر کے کسٹمرز کو دے دیئے جاتے ہیں۔

کامیابی کا راز

اس کاروبار میں کامیابی کا راز یہ ہے کہ آپ کے پاس کونسے قسم کے کیمرے ہیں، آپ اپنے کام کے کتنے ماہر ہیں اور سب سے بڑھ کے یہ کہ آپ اپنے کاروبار کی کتنی مشہوری کرتے ہیں۔ زیادہ کام حاصل کرنے کے لیے کیبل پر مشہوری دیں اسکے علاوہ اپنے شہر کے پرنٹنگ پریس مارکیٹ میں رابطہ میں رہیں کیونکہ وہیں پہ لوگ شادی کارڈ چھپوانے آتے ہیں۔ اپنے کاروبار کو آہستہ آہستہ ایک کمپنی کی شکل دیں (زیادہ وڈیو اور فوٹو کیمرے) تا کہ شہر کے بڑے بڑے فنکشنز کی بکنگ آپ کو مل سکے۔ کام بڑھنے پر سٹاف بڑھاتے جائیں کیونکہ شادیوں کی سیزن میں ایک ہی دن اور ایک ہی تاریخ میں کئی شادیاں ہوتی ہیں اور آپ آلات کی کمی اور سٹاف کی کمی کے باعث صرف ایک ہی فنکشن کی Booking کر سکتے ہیں۔ کیمرے بھی زیادہ خرید یں اور سٹاف بھی بڑھائیں تو ایک ہی تاریخ میں کئی فنکشنز لے سکتے ہیں۔ عام طور پر ہفتہ اور اتوار کے دن زیادہ بکنگ والے دن ہوتے ہیں۔

ضروری سامان

ڈیجٹل مووی کیمرہ، لائٹس، کیمرہ کے سٹینڈز، لینز، کم از کم 100 سے 200 میٹر لمبی کیبل، کمپیوٹر وغیرہ۔ اب جدید طریقوں میں quadcopter کا بھی اضافہ ہوا ہے جس کے ذریعے آپ Aerial فوٹوگرافی بھی کرتے ہیں۔

نقصان

نقصان کے امکانات نہ کے برابر ہیں۔ کیمرہ کا گر کا ٹوٹ جانا یا خراب ہونا نقصان کا بڑا سبب ہوسکتا ہے۔ بارش یا پانی سے بھی کیمرہ خراب ہوسکتا ہے۔ کوشش کریں کہ آپ کہ پاس ہر چیز یعنی کیمرہ، لائٹس اور کیبل وغیرہ ایک سے زیادہ ہوں تا کہ خراب ہو جانے کی صورت میں آپ فوری طور پر دوسرا کیمرہ استعمال کر سکیں۔

کیمروں کی مارکیٹیں : لاہور: ہال روڈ، لاہور، کراچی: صدر، راولپنڈی: صدر

Service Station کارواش کا کام

یقنی طور پر آپ کبھی نہ کبھی اپنی موٹر سائیکل یا کار دھلوانے کیلیئے سروس سٹیشن گئے ہوں گے۔ یہ کام بہت ہی آسان اور روزانہ کی بنیاد پر چلنے والا ہے۔ بارش اور شادیوں کے دنوں میں تو ہر سروس سٹیشن پر لائنیں لگی ہوتی ہیں۔ یہ کام کہیں پے بھی چل سکتا ہے چاہے شہر ہو یا گاؤں۔ یہ کام آپ کو مہینوں میں لاکھوں پتی تو نہیں بنا سکتا مگر روزانہ ایک مناسب منافع آپ کو مل جائے گا۔ کارواش وغیرہ کا کام فل ٹائم اور پارٹ ٹائم کے طور پر بھی کیا جا سکتا ہے۔ یعنی آپ یا تو خود سارا دن بیٹھیں یا پھر کوئی ملازم رکھیں جو سارا انتظام سنبھالے۔

درکار سرمایہ اور ضروری سامان

اگر آپ صرف موٹر سائیکل کا کام کرنا چاہتے ہیں تو پھر بس ایک دکان، ایک پانی کی موٹر، گاہکوں اور آپ کے بیٹھنے کی کرسیاں وغیرہ ہی ضروری سامان ہے اور یہ سب کچھ 1 لاکھ کے اندر اندر آرام سے ہو سکتا ہے۔ اگر آپ کارواش کا کام شروع کرنا چاہتے ہیں تو کاروں کے واشنگ کے لیے زیادہ کھلی جگہ اور ایک عدد لفٹ مشین چاہیے جس سے گاڑی کو سطح سے تھوڑا اوپر اٹھا کر دھوتے ہیں۔ کھلی جگہ آپ کو کسی بھی پٹرول پمپ میں کرائے پر مل جائے گی۔ یا پھر ایک ڈگ بنانا پڑتا ہے جو مشین کی نسبت سستا پڑتا ہے کیونکہ یہ صرف اینٹوں اور سیمنٹ وغیرہ سے بنتے ہے۔
کاروں کے سروس سٹیشن کے لیے تقریباً 3 لاکھ روپے ایک اچھی خاصی رقم ہوگی۔ جس سے آپ بہت بہترین قسم کا کام کر سکتے ہیں۔ موٹر سائیکل کی بجائے کاروں کے کاروبار میں بہت زیادہ بچت ہے۔

نفع

ایک موٹر سائیکل سے تقریبا 50 روپے تک لیے جاتے ہیں مگر ٹوٹل خرچہ 10 سے 15 روپے کے لگ بھگ ہے۔ کار کا واشنگ سے آپ ایک گاڑی سے تقریباً 2 یا 3 سو روپے تک با آسانی کما سکتے ہیں۔ مہینے کے آخر میں آپ کو بجلی کا بل، لڑکوں کی تنخواہ اور دکان کا کرایہ وغیرہ نکال کے اچھی خاصی بچت ہو جائے گی۔ اسکے ساتھ ساتھ آپ موبلائل فلٹر کی تبدیلی کا کام بھی بڑھا سکتے ہیں۔

نقصان

خدانخواستہ کاروبار نہ چلنے کی صورت میں آپ اسی حالت میں یا الگ الگ کر کے سارا سامان بیچ سکتے ہیں۔ مگر اس کا رزلٹ ایک یا دو مہینوں میں نہیں بلکہ کم از کم 6 سے 8 مہینے میں چیک کریں۔ خیال رکھیں کہ کوئی موٹر سائیکل یا کار آپ کے ہاں سے چوری نہ ہو ورنہ آپ کو اس کی قیمت ادا کرنی پڑ سکتی ہے۔ گاڑیوں کو چھوٹا موٹا نقصان بھی ہو سکتا ہے۔

کامیابی کا راز

☆ اس کام کو چلنے میں تھوڑا وقت لگ سکتا ہے۔ دوسرے نئے کاروباروں کی طرح اس میں بھی آپ کو بہت زیادہ مشہوری کی ضرورت پڑے گی۔ پمفلٹ بانٹیں، کیبل پر ایڈ دیں اور دوسرے طریقے اختیار کریں۔
☆ کام کی کوالٹی دوسرے سروس اسٹیشنز سے زیادہ بہتر رکھیں۔ گاہک مطمئن تو کاروبار میں چمک

☆ اگر آپ کے پاس ٹائم نہیں ہے تو گاہک کو کھل کر بتا دیں کہ اگلے دن تشریف لائیں۔
☆ سرکاری اور پرائیوٹ اداروں سے ان کے دفتروں میں جا کر مارکیٹنگ کریں۔تا کہ آپ کو ایک ہی جگہ سے بہت سی گاڑیاں مل سکیں۔
☆ کاروبار کو متعارف کروانے اور گاہکوں کے متوجہ کرنے کے لیے کوئی سکیم متعارف کروائیں۔جیسا کہ موبلائل کی مفت تبدیلی وغیرہ۔اس میں آپ کا کوئی زیادہ خرچہ نہیں ہوگا اور آپکو پرانا موبلائل بھی بیچ جائے گا جو اکٹھا کرتے رہیں۔جب ڈرم بھر جائے تو بیچ دیں۔اور گاہک بھی خوشی سے سروس کروائے گا کیونکہ ساتھ ہی اسکی گاڑی کا موبلائل مفت میں تبدیل ہو جائے گا۔

ٹریول ایجنسی

ٹریول ایجنسی لوگوں کو ٹورازم سے متعلقہ تمام قسم کی سہولیات مہیا کرتی ہے جیسا کہ ہوٹل میں کمرہ کی بکنگ، کرایہ پر کار کا انتظام، جہاز کی ٹکٹ وغیرہ۔ یہ بھی ایک بہت ہی منافع بخش کاروبار ہے اور اس میں خرچ بہت ہی کم ہوتا ہے۔ پاکستان سے ہر مہینے لاکھوں لوگ عمرہ کیلئے سعودی عرب جاتے ہیں یا پھر نوکری اور سیر کیلئے دبئی اور دوسرے ملکوں کو بھی اور اندرونِ ملک بھی ایک شہر سے دوسرے شہر جاتے ہیں۔اور اسکلئے وہ اپنے شہر میں موجود ٹریول ایجنٹس سے رابطہ کرتے ہیں۔ دنیا بھر میں اور پاکستان میں لوگ ٹریول ایجنسیوں کے ذریعے سے ہی زیادہ تر سفر کرتے ہیں۔Travelling کا بزنس دنیا بھر میں بہت ترقی کر رہا ہے اور آنے والے چند سالوں میں اور بھی زیادہ بڑھنے کا امکان ہے۔
پوری دنیا میں سفر کرنے والے لوگوں میں سے 58% سفر سے پہلے ٹریول ایجنٹ سے رابطہ اور مشورہ کرتے ہیں۔جن کی تعداد کئی ملین میں بنتی ہے۔ ایک سٹڈی کے مطابق پرانے ٹریول ایجنٹس خود بھی 36 سے 50 ملکوں کا سفر کر چکے ہیں۔ ایک اور نئی تحقیق کے مطابق جو رقم ٹریول پر خرچ کا جاتی یہ آپ کو زیادہ خوشی دیتی ہے بہ نسبت اس رقم کے جس سے آپ مختلف چیزیں خریدتے ہیں۔ٹریولنگ سے دل کو سکون ملتا ہے اور پریشانیاں اور ذہنی دباؤ کم ہو جاتے ہیں۔ آسٹریلیا کو لوگ سب سے زیادہ ٹریول کرتے ہیں۔سب سے زیادہ ٹریولر فرانس جاتے ہیں۔سب سے ٹریولنگ سٹی بنکاک ہے۔ سب سے زیادہ ہوٹل رومز لاس ویگاس نیواڈا امریکہ میں ہیں۔

ٹریول ایجنسی کیسے شروع کر سکتے ہیں؟

ویسے تو لوگ بس ایک دفتر کھولتے ہیں اور ٹریول ایجنسی کھول کے کام شروع کر دیتے ہیں۔مگر حکومت پاکستان کا قانون ہے کہ یہ IATA منظور شدہ ہونی چاہیے۔ اسے لیے آپ سب سے پہلے تو IATA منظور کروائیں۔ پھر آپ کو TAAP یعنی Travel Agents Association of Pakistan کی ممبر شپ کیلئے درخواست دینی پڑے گی۔ چونکہ بہت سے لوگ غیر قانونی طور پر لوگوں کو باہر بھیجتے ہیں اور بعد میں معصوم لوگوں کو جانی اور مالی نقصان اٹھانا پڑ جاتا ہے اس لیے پاکستان میں دن بدن اس کام سے متعلقہ سخت قانون بنتے جا رہے ہیں۔ دفتر کہیں بھی کمرشل پلازہ، مارکیٹ وغیرہ میں بنایا جا سکتا ہے۔ایسے علاقہ میں کام شروع کریں جہاں پر درمیانہ اور امیر طبقہ کے لوگ رہتے ہوں۔سارا کام کرنے کے بعد دوسرے ایجنٹس کے ساتھ بھی رابطہ رکھیں۔مشہور شخصیات سے افتتاح کروائیں اور کیبل وغیرہ کے ذریعے سے خوب Advertisement کریں۔

نفع

ٹریول ایجنٹس ایک فرد یا پھر ایک گروپ کو بیرونِ ملک یا اندرونِ ملک بھیجنے کا بزریعہ جہاز انتظام کرتا ہے۔**ان کو ہوٹل کے کمرہ کی بکنگ اور جہاز کے ٹکٹ سے**

اچھی خاصی کمیشن ملتی ہے۔عمرہ کی ایک بکنگ سے کسی بھی ٹریول ایجنٹ کوآرام سے 5 سے 10 ہزارروپے کی بچت ہوجاتی ہے۔اگرآپ کا گاہک آپ کی خدمات سے سفر کے دوران خوش ہوا تو وہ خود بخود دوسروں کوآپ کے پاس بھیجے گا۔عام طور پر ہوٹل،ایئرویز،کار بکنگ وغیرہ کی کمپنیاں ٹریول ایجنٹس کو 10% تک کمیشن دیتے ہیں۔

درکارسرمایہ Investment

اس کام کوشروع کرنے کے لئے ایک تو بہترین دفتر کی ضرورت ہوتی ہے جو کہ تقریباً1 سے ڈیڑھ لاکھ روپے میں بن جائے گا اسکے علاوہ آپکے بنک اکاؤنٹ میں کم ازکم 5لاکھ روپے کا اکاؤنٹ بھی ہونا چاہیے۔یہ کام پہلے پہل تو صرف مشہوری کی وجہ سے ہی چلے گا۔جتنی زیادہ آپ اپنے کاروبار کی مشہوری کریں گے اتنا زیادہ یہ کام چلے گا۔ بعد میں اپنی کی سروس کوالٹی اچھی ہونے کی صورت میں لوگ خود بھی آئیں گے اور دوسروں کو بھی لائیں گے۔

کامیابی کاراز

اس کام کی کامیابی میں سب سے پہلے تو یہ ہے کہ تجربہ کے بغیر یہ کام شروع نہ کریں۔اس کے لیے کسی کامیاب ٹریول ایجنسی میں چند ماہ سے لے کرایک سال کا تجربہ حاصل کریں اور وہاں سے اس کے تمام اسرار ورموز سے واقفیت حاصل کریں۔اسکے بعد ٹریول اجنسی شروع کریں اور جتنا ہوسکتا اپنے شہر کی کیبل میں اشتہار دیں۔اپنے گاہکوں سے کاروبار کے علاوہ ذاتی تعلقات بنائیں۔

شہر کی مشہور شخصیات جیسا کہ مشہور سیاست دان،ڈاکٹر،وکیل،بزنس مین،اداکاروں وغیرہ کے لیے خصوصی رعایت دیں۔اوران فوٹو بنوا کرفیس بک اوراپنے دفتر میں بھی لگوائیں۔یہ لوگ آپکو دوسرے کسٹمرز بھی بھیجیں گے کیونکہ ان کا حلقہ احباب زیادہ ہوتا ہے۔اسکے علاوہ طالب علموں اور بزرگوں کے لیے رعایتی پیکج شروع کرسکتے ہیں۔

نقصان کے امکانات

چونکہ آپ اس کاروبار میں کچھ بیچ نہیں رہے بلکہ اپنی خدمات مہیا کررہے ہیں اس لئے نقصان کہ امکانات موجود تو ہیں مگر بہت زیادہ نہیں کہ آپ بلکل 0 ہو جائیں۔اگرآپ کا کام نہیں بھی چلتا تو آپ اسی دفتر میں کوئی اور کام شروع کرسکتے ہیں یا پھر بنا بنایا دفتر کسی اور کو بیچ سکتے ہیں۔

Shuttering شٹرنگ کا سامان

پاکستان میں آجکل مکانوں اور کمرشل بلڈنگز کی تعمیر اپنے عروج پر ہےاس لیے construction سے متعلقہ تمام کام بھی بہت چل رہے ہیں اورانہیں میں سے ایک ایک ہے شٹرنگ۔ شٹرنگ کا مین مقصد ایک ایسا سٹرکچر بنانا ہے جو کہ بلڈنگ کے مختلف حصوں کے بناتے ہوئے مدد دیتا ہے۔جیسا کہ مکان کی چھت ڈالی جاتی ہے یعنی کے لنٹر وغیرہ تو اس پہلے وہاں پر لکڑی کے بنے ہو پھٹوں سے ایک چھت تیار کی جاتی ہے اسکی نیچے بانس اورلکڑی کے بڑے مضبوط ڈنڈوں سے سپورٹ دی جاتی ہے۔اس کام کوشٹرنگ کہتے ہیں۔عام طور پرایک چھت کو تیار کرنے میں تقریباً10 سے پندرہ دن تک لگ جاتے ہیں۔اورآپ فی پھٹہ کرایہ وصول کرتے ہیں۔اسمیں سامان لوہے یا لکڑی کا بنا ہوا ہوتا ہے۔

یہ کاروبار فل ٹائم یا پارٹ ٹائم بھی ہوسکتا ہے۔اس کے لیے کسی خاص تعلیم کی ضرورت نہیں مگر کام شروع کرنے سے پہلے چند مہینے تجربہ ضرور حاصل کریں۔

درکار سامان اور Investment ابتدائی سرمایہ کاری

آپکے پاس سامان رکھنے کیلئے کوئی کھلی جگہ کا انتظام ہونا چاہیے۔شٹرنگ کو لگانے کیلئے لیبر کا بھی انتظام آپ کے ذمے ہی ہوتا ہے۔سب سے پہلے تو اس میں ضروری چیز لکڑی کے بنے ہوئے پھٹے ہیں جو کہ آپ کو لکڑی مارکیٹ سے مل جائیں گے۔جتنے زیادہ آپ اپنے پاس پھٹے رکھیں گے اتنا زیادہ آپ کا کام چلے گا۔ باہر حال کوشش کریں کہ کم از کم 300 سے 400 پھٹے لازمی ہوں۔اسکے ساتھ نیچے سے سپورٹ کرنے کیلئے لوہے کے پائپ یا پھر لکڑیاں جو کہ لکڑی والی مارکیٹ سے ہی مل جائیں گی۔ان کی تعداد پھٹوں سے ذرا کم ہوتی ہے۔

☆ چھوٹے پیمانے کا کام 3 لاکھ روپے سے 5 لاکھ روپے میں یہ کام شروع کر سکتے ہیں۔

☆ درمیانہ درجہ کا کاروبار 7 سے 15 لاکھ میں شروع ہوسکتا ہے۔

☆ بڑے لیول کا کام 20 لاکھ سے اوپر جتنا مرضی بڑھا لیں۔اس کام میں بھی اب بہت جدت آ گئی ہے اور بہت سے آلات اور چیزیں استعمال ہونے لگی ہیں۔جو کہ بڑے بڑے پلازہ،فلیٹس، بنک اور دفتروں کے بنانے میں استعمال ہوتی ہیں۔

نفع

کچھ لوگوں نے جب کام شروع کیا اور پہلی مرتبہ ان کا سامان کرایہ پر گیا پھر کئی سال تک واپس نہ آیا۔یعنی ایک جگہ استعمال ہوا اور وہیں سے دوسری جگہ، پھر تیسری اور آگے سے آگے۔اور اسکے ساتھ ساتھ ہر مہینے سامان میں اضافہ۔

آپ کی ایک ہی دفعہ کی Investment اور پھر ہر بار صرف منافع ہی منافع سوائے سامان کی نقل و حمل کے اور مزدوری وغیرہ۔شٹرنگ کا ریٹ زیادہ تر تو فی مربع فٹ ہوتا ہے۔یعنی جتنی چھت کا سائز اتنا ہی ریٹ مگر صرف ایک دن کیلئے پھر ہر دن سے ضرب کر لیں۔

نقصان سے بچنے کا طریقہ

یہ کام جس کسی نے بھی شروع کیا اس کو منافع ہی ہوا بلکہ بڑی جلدی ترقی ہوئی۔اس کام میں بھی نقصان کا امکان نہ کے برابر ہی ہے بس چھوٹی موٹی ٹوٹ پھوٹ ہوسکتی ہے۔اگر لکڑی کی بجائے ہر چیز لوہے کی ہو تو پھر یہ چیزیں کئی سال تک چل سکتی ہیں،لکڑی کا سامان کچھ سال ہی چلے گا۔

لوہے کے تمام سامان کو وقتاً فوقتاً رنگ کرتے رہیں تا کہ زنگ سے بچا رہے اور اس کی لائف بڑھ جائے۔لکڑی کے ٹوٹے ہوئے پھٹے بھی کم قیمت پر بازار میں بک جاتے ہیں۔

شٹرنگ کے کاروبار میں کامیابی کے راز

☆ جو لوگ پہلے سے ہی یہ کاروبار کر رہے ہیں انکے پاس کام کے آرڈرز زیادہ ہوتے ہیں مگر لیبر اور سامان کی کمی ہوتی ہے۔ان سے یا تو کام لے لیں یا پھر انکو اپنا سامان کرایہ پر بھی دے سکتے ہیں۔

☆ ہی کاروبار اس علاقے میں شروع کریں جہاں پر تعمیرات زیادہ ہو رہی ہوں جیسا کہ شہر کے مضافاتی علاقوں کے نزدیک بننے والی Housing Societies وغیرہ کے نزدیک۔

☆ جیسے جیسے پیسے آتے رہیں،سامان میں اضافہ کرتے جائیں۔

گارمنٹس شاپ

لیڈیز گارمنٹس ۔ جینٹس گارمنٹس ۔ چلڈرن گارمنٹس ۔ مکس گارمنٹس

گارمنٹس کا کام بہت وسیع ہے اور کئی قسم کا ہے۔گارمنٹس کے کاروبار میں عام طور منافع کی شرح باقی کاموں سے بہت زیادہ ہے۔ یہ کاروبار ویسے تو پورا سال ہی چلتا ہے مگر زیادہ کام گرمیوں اور سردیوں کی شروعات میں، عید کے دنوں میں اور شادیوں کے سیزن میں ہوتا ہے۔گارمنٹس کی دکان کہیں بھی بنائی جا سکتی ہے مگر مارکیٹ میں زیادہ گاہک ہونے کی وجہ سے پرافٹ بھی زیادہ ہوتا ہے۔ سکول و کالج یونیفارم بیچنے سے بھی کافی بچت ہو جاتی ہے۔ ایک اندازے کے مطابق لوگ اپنی آمدنی کا کم از کم 20 سے 30% تک اپنے اور بچوں کے کپڑوں کی خریداری پر صرف کرتے ہیں۔

ایک نوجوان کے پاس کم از کم 7 جینز کی پینٹیں ہوتی ہیں۔ جسے مختلف کلر ہو سکتے ہیں مگر زیادہ مشہور نیلا ہی ہے۔گارمنٹس بنانے میں سب سے زیادہ استعمال ہونے والے میٹیریل Cotton, Polyester, Linen and Rayon ہیں۔

آپ گارمنٹس کا کام کیسے شروع کر سکتے ہیں۔

سب سے پہلے تو ایک دکان کا انتظام کریں۔ دکان کسی غیرہ معروف جگہ پر ہرگز نہ بنائیں۔ایسی مارکیٹ میں جگہ حاصل کرنے کی کوشش کریں جہاں پہلے ہی گامنٹس کا کاروبار ہورہا ہے۔یا پھر ایسی گارمنٹس کی ایسی دکان کے آس پاس جو پہلے سے ہی یہ کام کر رہے ہیں۔پھر کراچی، لاہور اور دوسرے بڑے شہروں سے ہول سیل ریٹ پر گارمنٹس خرید کر لے آئیں اور ان کے ریٹ لگا دیں۔لکڑی یا لوہے کے بنے ہوئے ریکس میں ترتیب سے رکھیں۔ Dummies پر کپڑے لٹکائیں۔بہتر ہے کہ مکس گارمنٹس کی دکان بنائیں کہ جس میں مردوں، عورتوں اور بچوں کے کپڑے موجود ہوں تا کہ ہر طرح کا گاہک آئیں اور آپ کا کام چلتا رہے۔ کیبل پر ایڈورٹائزمنٹ دیں۔کوئی ڈیل متعارف کروائیں جیسا کہ 900 روپے میں تین شرٹس وغیرہ تا کہ گاہک متوجہ ہوں۔

درکار سرمایہ یا Investment

☆ آپ گارمنٹس کا کام تقریباً 3 لاکھ روپے سے شروع کر سکتے ہیں۔

☆ درمیانہ درجہ کی دکان 5 سے 10 لاکھ روپے میں۔

☆ بڑے لیول کی دکان 15 سے 25 لاکھ روپے کے لگ بھگ میں شروع ہوسکتی ہے۔

سارا سرمایہ دکان پر مت لگائیں بلکہ کچھ مہینے کیلئے کرایہ، بجلی کے بل، ملازم کی تنخواہ اور دوسرے اخراجات کیلئے بھی رکھیں۔لکڑی کے ریکس، ہینگر، لائیٹس، پینٹ، کرسیاں، بنچ وغیرہ پر بھی کم از کم 1 سے دو لاکھ روپے تک خرچ آ سکتا ہے۔لیکن کم چل جانے پر تمام کا تمام خرچ چند مہینوں میں ہی نکل آئے گا۔ آپ کو دکان میں ہر طرح کی شرٹس، پینٹ، ٹراؤزر، جرسیاں، بنیان ہوں گی۔

نفع

گارمنٹس کے کاروبار میں منافع کی شرح 35% سے 100% تک ہے۔یعنی یہ صحیح معنوں میں ایک ایسا کاروبار ہے جس کہ ہم Highly Profitable کہہ سکتے ہیں۔کیونکہ 100 کے ساتھ 100 روپے کمانے کا فارمولا گارمنٹس کے کاروبار کا حصہ ہے۔عورتوں کے فینسی کپڑوں میں 1000 سے 5000 روپے تک بہت ہی آسانی کے ساتھ بچ جاتے ہیں۔ سکول یونیفارم سے بھی کم از کم 300 روپے سے 500 روپے تک کی بچت ہو جاتی ہے۔ گرمیوں میں زیادہ تر T-Shirts, اور دوسری قسم کی شرٹس بکتی ہیں۔

کاروبار میں کامیابی کا راز

چند ایک سوٹ بازار سے کم قیمت پر سیل لگا کر بیچیں۔ گاہکوں سے جان پہچان بنائیں اور انہیں نام لے کر پکاریں۔ تمام مال اچھی کوالٹی کا رکھیں۔ سکولوں وغیرہ میں جا کر یونیفارم کے کنٹرکٹ کیلئے بات کریں۔ گاہکوں کو متوجہ کرنے کے لیے Deals متعارف کروائیں جیسا کہ 3 شرٹس صرف 800 روپے میں، یا خواتین کے 3 فینسی سوٹ کی خریداری پر ایک کوئی چیز مفت (بیگ، میک اپ، گھڑی وغیرہ)

نقصان سے بچنے کا طریقہ

ایسی جگہ دکان مت بنائیں جہاں پر عورتیں اور مرد بہت کم آتے ہوں خاص طور پر نئے اور غیر معروف پلازہ میں۔ چاہے کچھ زیادہ پیسے ہی کیوں نہ لگانے پڑیں ہمیشہ دکان مارکیٹ میں ہی بنائیں جہاں پر لوگوں کا رش ہو۔

کھلونوں کی دکان Toys Shop

ایسی چیزوں میں ہمیشہ منافع زیادہ ہوتا ہے جس کی قیمت فکس نہ ہو جیسا کہ کھلونے۔ کھلونوں کی دکان کسی بھی جگہ بنائی جا سکتی اور اس سے بہت ہی باعزت روزگار مہیا ہوتا ہے۔ شہر کی بڑی مارکیٹوں سے کھلونے ہول سیل ریٹ اور چھوٹے کھلونے بعض مرتبہ کلو کے حساب سے یعنی تول کے حساب سے مل جاتے ہیں۔ کھلونے بیچنے کا کام عید وغیرہ پر اپنے عروج پر ہوتا ہے۔ آپ کھلونے چھوٹے دکان داروں کو اور پرچون پہ بیچ سکتے ہیں۔ یہ ایک ایسا کاروبار ہے جس میں تھوڑے پیسے لگا کر بھی دکان بھر جاتی ہے۔ اس کاروبار کی ایک خاصیت یہ ہے کہ نت نئے کھلونے آتے رہتے ہیں اور بچے ان کی طرف مائل ہوتے ہیں۔ وہ بڑی جلدی پرانے کھلونوں سے اکتا جاتے ہیں اور نئے کھلونوں سے کھیلنا چاہتے ہیں۔ اور تمام والدین کی کوشش ہوتی ہے کہ وہ اپنوں بچوں کے خواہشات کو پورا کریں۔ عام طور پر والدین ہر سال اپنے بچوں کے لیے کھلونے خریدنے پر 5% کمائی کا حصہ لگاتے ہیں۔

اس کام کرنے کے دو طریقے ہیں۔

1۔ پہلا تو یہ ہے کہ آپ کہیں دکان بنائیں اور بیٹھ کر کاروبار چلائیں۔

2۔ دوسرا یہ کہ بڑے شہروں سے ہول سیل ریٹ پر کھلونے خرید کر عام دکانوں پر جا کر بیچیں۔

Investment یا ابتدائی سرمایہ کاری

صرف 3 سے 5 لاکھ روپے میں آپ ایک درمیانے سائز کی دکان کھلونوں سے بالکل بھر سکتے ہیں۔ اس میں دکان کا ریک وغیرہ بھی شامل ہے۔ کوشش کریں کہ دکان کسی اہم بازار میں ہو۔ عام طور پر مردوں کی نسبت عورتیں کھلونے جلدی خرید لیتی ہیں اس لیے عورتوں والے بازار کی قریب ہی کام شروع کریں۔ ایک دفعہ مشہور ہونے کے بعد گاہک خود ہی پہنچ جائے گا چاہے دکان جہاں بھی ہو۔ آپ کو کئی قسم کے کھلونے رکھنے پڑیں گے جیسا کہ بیٹری سیل سے چلنے والے، نرم، پلاسٹک کے بنے ہوئے، کمپیوٹرائزڈ، چابی سے اور ہاتھ سے چلنے والے کھلونے۔ آپکو شوکیس یا ڈسپلے، بیٹھنے کے بینچ، کرسی، میز، کاؤنٹر، پنکھے، لائٹس، دکان کا سائن بورڈ وغیرہ پر بھی پیسہ خرچ کرنا پڑے گا۔

منافع

جیساہ کہ پہلے بھی اس بات کا ذکر کیا جا چکا ہے کھلونوں کے کاروبار میں بہت ہی کم سرمایہ کاری کے ساتھ آپ بہت زیادہ منافع کما سکتے ہیں۔اوپر دیئے گئے دونوں طریقوں سے کھلونے بیچ کر آپ روازانہ کی بنیاد پر ہزاروں روپے بچاسکتے ہیں۔باقی جتنی محنت اتنا پھل۔

حیرت انگیز طور پر کھلونے کا منافع بعض مرتبہ 100اور 200فیصد سے بھی زیادہ ہو جاتا ہے۔ کیونکہ اس کی قیمت فکس نہیں ہوتی۔ عام طور پر Importers کمپنیاں چائینہ سے تھوک کے حساب میں کھلونے منگواتے ہیں اور آپ ان سے اپنی ضرورت کے مطابق خرید لیتے ہیں۔

آپ پرانے کھلونے ٹھیک کر کے بھی ایکسٹرا پیسے کما سکتے ہیں۔

آپ ایسے بڑے کھلونے (مثلاً ریموٹ کنٹرول جہاز، کاریں، موٹرسائیکل وغیرہ) جوکہ عام آدمی کی قیمتِ خرید سے باہر ہیں، کرایہ پر بھی دے سکتے ہیں۔ جوجہ بچوں کی سالگرہ والے دن بہت زیادہ استعمال ہوں گے۔اسکے لیے آپ ایک دن کے حساب سے مناسب کرایہ لیں گے۔

نقصان

بیٹری سے چلنے والے کھلونوں میں کبھی بھی بیٹری سیل مت ڈال کر رکھیں۔مکینیکل کھلونوں میں کوئی خرابی ہوسکتی ہے۔جس کی وجہ سے تھوڑا بہت نقصان کا اندیشہ ضرور ہے۔لیکن زیادہ تر کھلونے ایکسپائر نہیں ہوتے۔ ہاں یہ ضرور ہوسکتا ہے کہ گردوغبار کی وجہ سے کھلونے پڑے پڑے پرانے لگنے لگیں اور گاہک انہیں لینا پسند نہ کرے۔

کاروبار میں کامیابی کس طرح سے؟

☆ اس کاروبار کو چلنے میں کم از کم 6 ماہ کا عرصہ درکار ہوتا ہے اس لیے چھ مہینے کا خرچہ پہلے ہی آپ کا پاس ہونا چاہیے تو زیادہ بہتر ہے۔

☆ پرچون سیل کے ساتھ ساتھ پکے گاہک بنانے کی کوشش کریں جیسا کہ سکول کینٹیز، گلیوں میں کھلونے بیچنے والے ہاکر، چھوٹے دکاندار وغیرہ۔

☆ کاروبار کی مشہوری اپنی دکان کی تصویروں کے ساتھ کیبل پر دیں۔

☆ 2 سے 3 مہینے پورے زوروشور کے ساتھ اور خاص کر عید کے موقعہ پر اپنے کاروبار کی تشہیر کریں۔ نئے سے نئے کھلونوں کی تلاش میں رہیں۔

Artificial Jewelry

سونے کے ریٹ زیادہ ہونے کی وجہ سے اور چوری کے ڈر سے لوگ سونا کم خرید اور پہن رہے ہیں مگر اسکی جگہ اب نقلی جیولری نے لے لی ہے۔ عام لوگ تو Artificial jewelry اور سونے کے زیور میں پہچان نہیں کر سکتے۔ اسکی قیمت بھی بہت کم ہوتی ہے۔اگر آپ کوئی بھی نیا کام شروع کرنا چاہتے ہیں تو اس کام کے بارے میں ضرور سوچیں۔ ایک اندازے کے مطابق آنے والے سالوں میں سونے کے زیادہ ریٹ ہونے کی وجہ سے Artificial Jewelry کا کاروبار بڑھ جائے گا۔انڈیا، پاکستان، یورپ اور کئی دوسرے ممالک میں بھی یہ کام بہت ہی تیزی سے ترقی کر رہا ہے۔

درکار سرمایہ یا Investment

اگر آپ اچھی دکان بنانا چاہتے ہیں تو اس میں خاص کر تیز لائٹس، شیشے کے بنے ہوئے شوکیس، بیٹھنے کے لیے کرسیاں یا بنچ وغیرہ کا انتظام کریں۔ جیولری اور باقی چیزوں کی قیمت ملا کے کم از کم 3 سے 5 لاکھ روپے میں اچھا کام شروع کیا جا سکتا ہے۔ اگر اپنی دکان کی بجائے کسی کی اور کی دکان کے سامنے سٹال قسم کا کاؤنٹر وغیرہ لگانا ہو تو خرچہ بہت کم ہوگا بس جگہ کا تھوڑا بہت کرایہ ماہانہ بنیادوں پر دینا ہوگا۔ باقی سامان میں بیٹھنے کے بنچ، شوکیس، کرسیاں، کائنٹر، لائیٹیں، پنکھے وغیرہ شامل ہیں۔

نفع

ایک عام سا سیٹ تقریباً 1500 روپے سے لے کر 5000 روپے تک ہیں۔ پاکستان میں بھی یہ تیار ہو رہے ہیں مگر زیادہ تر چائینہ سے آ رہے ہیں۔ اس کام میں نفع کی فیصد حیران کن حد تک بہت زیادہ ہے۔ کچھ دکاندار تو ایک سیٹ بیچ کر ہی 1000 سے زیادہ تک کما لیتے ہیں۔ شادی بیاہ کے سیزن میں تو سیل اتنی بڑھ جاتی ہے کہ مال ہی کم پڑنے لگتا ہے۔ اب خواتین ہر سوٹ کے ساتھ الگ الگ زیور پہننا پسند کرتی ہیں۔ حتیٰ کہ ایک زیور جو شادی کے ایک دن پہنا باقی دنوں میں نہیں پہنتیں۔

کامیابی کا راز۔

☆ خواتین ہمیشہ نئے قسم کے ڈیزائن سے متاثر ہوتی ہیں اس لئے کوشش کریں کہ آپ کے پاس موجود ڈیزائن کسی دوسرے کے پاس نہ ہوں۔ اس طرح آپ بڑی مناسب قیمت میں یہ جیولری بیچ سکتے ہیں۔ دکان بناتے ہوئے یہ خیال رکھیں کہ صرف اس جگہ ہی بنائیں جہاں پر خواتین کی آمد و رفت زیادہ ہو۔ چاہے اس کے لیے آپکو زیادہ کرایہ ہی کیوں نہ دینا پڑے۔

☆ جیولری آپ اپنے شہر میں موجود کسی بڑی دکان سے ہول سیل ریٹ پر بھی خرید سکتے ہیں۔ اس کے بعد آہستہ آہستہ کام کو بڑھاتے جائیں اور خود جا کر کسی بڑے تاجر سے خرید کر لائیں جس میں آپ کو زیادہ بچت ہوگی۔ پاکستان میں جیولری کے بڑے امپورٹرز نے اپنے کاروبار کو بڑھانے کیلئے مارکیٹنگ اینڈ سیلز آفیسرز بھی رکھ لیے ہیں جو آپ کے پاس آ کر آرڈرز لے جاتے ہیں اور مال پہنچاتے ہیں۔

☆ اگر آپ اپنی ایک Online ویب سائیٹ بھی بنالیں جہاں پر آپ یہ جیولری بیچیں تو نہ صرف پاکستان بلکہ دوسرے ملکوں سے بھی آپ سے آن لائن جیولری خریدیں گے۔ اور اس طرح آپ کا کاروبار کئی گنا بڑھ جائے گا۔

نقصان سے بچنے کا طریقہ

اس کام کا فائدہ یہ ہے کہ کوئی بھی چیز خراب ہونے والی نہیں ہوتی بس صرف یہی ہوسکتا ہے کہ کوئی گاہک بن کے آئے اور کچھ جیولری چوری کر کے لے جائیں اس کے لیے CCTV کیمرے وغیرہ کا انتظام کریں۔

مشہور ریٹیلرز اینڈ ہول سیلرز

☆ اے کے موتیوالا جیولرز، زیب النساء سٹریٹ، کراچی 021-35671444

عریبین جیولرز۔ گراؤنڈ فلور، حسین سنٹر، زیب النساء سٹریٹ کراچی 021-35675525
الرزاق جیولرز۔ سیگل مارکیٹ، زیب النساء سٹریٹ کراچی۔ 021-3514149
الفا جیولری۔ واچو والی بازار، صرافہ بازار، رنگ محل لاہور۔ 042-37636707

کاروں کے فلٹر اور آئل کی تبدیلی کا کام Filter and Oil change

پاکستان میں پچھلے چند سالوں میں کاروں سے متعلقہ تمام کاروبار بہت زیادہ ترقی کر رہے ہیں (خاص طور پر جب سے بنکوں نے لیز پر گاڑیاں دینے کا کام شروع کیا) اور انہی میں سے ایک ہے کاروں میں موبلائل اور فلٹر کی تبدیلی کا کاروبار۔ ہر گاڑی کو تقریباً 3000 کلومیٹر کے بعد انجن میں آئل اور فلٹر کی تبدیلی کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر اس میں دیر کر دی جائے تو انجن کی کارکردگی ٹھیک نہیں رہتی۔ اور اسکے لیے انہیں جانا ہوتا ہے آئل چینج والوں کے پاس۔ بہت سے نئے لوگوں نے یہ کام شروع کیا اور کامیابی کے ساتھ چلا رہے ہیں۔ آپ ایک ہی شہر میں اپنی کئی شاخیں بھی کھول سکتے ہیں۔ چاہے کم پڑھے لکھے ہوں یا زیادہ۔ ہر کوئی یہ کام با آسانی کر سکتا ہے۔

درکار سرمایہ Investment

اس کام میں سب سے بڑا مسئلہ جگہ کا حصول ہو سکتا ہے کیونکہ اس میں دکان کے اندر اور باہر بھی کافی جگہ ہونی چاہیے۔ پھر اسکے لیے تھوڑی بہت مشینری بھی خریدنی پڑے گی۔ گاہکوں اور آپ کی بیٹھنے کے لیے مناسب جگہ۔ فلٹر اور آئل رکھنے کیلئے لکڑی یا لوہے کے سٹینڈ وغیرہ کی ضرورت۔ اس طرح کل ملا کے آپ کے پاس کم از کم 2 یا 3 لاکھ روپے سے بھی کام شروع کیا جا سکتا ہے۔ جدید مشینری میں ہائی لفٹ، Pit اور آئل چینج مشین وغیرہ شامل ہیں۔ آئل چینج مشین صرف 20000 روپے میں لاہور اور کراچی سے مل جائے گی۔

اس کام میں کتنا نفع ہے؟

Oil change کا کام ان کاروباروں میں سے ایک ہے جو بہت کم سرمایہ سے شروع کر سکتے ہیں اور منافع بھی بہت زیادہ ہوتا ہے۔ آئل چینج کا کام بہت ہی زبردست کاروبار ہے اور چند مہینوں کی محنت کے بعد آپ اس سے ہزاروں روپے روزانہ کما سکتے ہیں۔ اس کام میں آپ 4 چیزوں سے نفع کماتے ہیں۔

ا۔ نیا فلٹر بیچ کر

2۔ نیا آئل بیچ کر

3۔ مزدوری (فلٹر اور آئل کی تبدیلی)

4۔ پرانا آئل بیچ کر (جو گاڑی سے نکال کر آپ ایک ڈرم میں جمع کرتے رہتے ہیں)

عام طور پر 300 روپے سے 500 روپے تک تیل کی تبدیلی کی مزدوری لی جاتی ہے۔ اس کاروبار میں آپ کا خرچ نہ ہونے کے برابر ہے سوائے بجلی کا بل، جگہ کا کرایہ اور لڑکوں کی تنخواہ۔ اور یہ سارے خرچے نکال کر بھی آپ کو بہت مناسب رقم بچ جاتی ہے۔

کامیابی کا راز

ہوسکتا ہے کہ شروع میں کچھ ماہ بڑی مشکل سے آپ کے اخراجات ہی پورے ہوں مگر آہستہ آہستہ کام بڑھنے پر یہ کاروبار بہت زیادہ منافع بخش ہوجاتا ہے۔

Tip: آپ شروع میں اس طرح کریں کہ (مفت آئل تبدیلی) کا بینر لگائیں۔لوگ آپ کے پاس آئیں گے اور آپ ان سے مزدوری نہیں لیں گے۔اس سے آپ کو 2 فائدے ہوں گے۔ پہلا یہ کہ گاہکوں سے آپ کی جان پہچان ہوجائے گی اور دوسرا یہ کہ جو کالا تیل یا پرانا آئل نکل رہا ہے وہ آپ اکٹھا کرکے بیچیں تو اس سے بھی آپ کو اچھی خاصی رقم بچ جائے گی۔اسکے علاوہ آپ کے پاس موجود نیا موبل آئل اور نئے فلٹر بھی بکیں گے۔

مشینری کہاں سے ملے گی؟

کراچی:

15/1 حبیب چیمبر، گراؤنڈ فلور، سٹریٹ نمبر 12، بلاک 14، گلشنِ اقبال، سوک سنٹر کراچی۔ 021-34932646

آئل چینج مشین:

ہائی لفٹ انجینئرنگ ورکس، 99 ریلوے روڈ لاہور

مسٹر زبیر ملک : 0321-4504899

میڈ سروس Maid Service گھریلو ملازمین

میڈ سروسز پاکستان میں ایک نئی طرح کا کام ہے۔ پوش علاقے جہاں پر کہ صرف امیر لوگ ہی رہتے ہیں اور وہاں پر گھریلو ملازمین بمشکل ہی ملتے ہیں۔لوگ اپنے گھریلو ملازمین کیلئے میڈ سروس والوں سے رابطہ کرتے ہیں۔اس کاروبار میں آپ مالی، کک اور دوسرے گھریلو ملازمین مہیا کرتے ہیں اور بدلے میں اپنی سروسز چارجز لیتے ہیں۔ چونکہ ملازمین ایک جگہ سے دوسری جگہ آتے جاتے رہتے ہیں اس لیئے آپ کا کام چلتا رہتا ہے۔اس کام کے ذریعے آپ دنوں میں کروڑوں پتی تو نہیں بن سکتے مگر بہت ہی مناسب قسم کی آمدن ہوسکتی ہے۔ ایک اندازے کے مطابق بڑے شہروں میں جتنے گھریلو ملازمین کی ضرورت ہے اتنے Available نہیں ہیں اور آنے والے کچھ سالوں میں نہ صرف ملازمین کی تنخواہ میں اضافہ ہوگا بلکہ ڈیمانڈ بھی بہت بڑھ جائے گی۔

اگر آپ کوئی ایسا کام کرنا چاہتے ہیں جو Future کے حساب سے پرفیکٹ ہو تو Maid Service بھی انھیں میں سے ایک ہے۔

نوٹ: یہ کام زیادہ تر کراچی، لاہور اور اسلام آباد میں چلے گا۔

درکار سرمایہ Investment

کسی بھی پوش علاقے جیسے کہ DHA میں اپنا دفتر بنائیں، ٹیلی فون لگوائیں اور اس علاقے میں بھرپور طریقے سے مشہوری کریں۔ پہلا کام یہ ہے کہ آپ ان ملازمین کی لسٹ بنائیں جو کہ نوکری کی تلاش میں ہیں۔ان کا تمام ریکارڈ جیسے کہ نام، ایڈریس، نمبر، شناختی کارڈ نمبر، دوضمانت وغیرہ کا انتظام کریں۔ کچھ ملازمین آپ سے خود رابطہ کریں گے، آپ لوکل اخبار میں نوکری کا اشتہار بھی دے سکتے ہیں۔اسکے علاوہ قریبی کچی بستیوں میں جاکر اپنے اشتہار بھی بانٹیں تاکہ وہاں سے نوکری کے خواہشمند لوگ آپ سے رابطہ کریں۔ دفتر، مشہوری اور باقی اخراجات ملا کے یہ کام آپ 1 لاکھ روپے سے 3 لاکھ روپے میں شروع کر سکتے

ہیں۔ ملازمین کی جانچ پڑتال بڑی باریک بینی سے اچھی طرح سے کریں کہ کہیں یہ کوئی چور یا ڈاکو کے کسی گروپ سے تعلق تو نہیں رکھتے ہیں۔بہتر ہے کہ پولیس سٹیشن سے ان کی جانچ پڑتال کروائیں۔

آمدن

اس کام میں چونکہ آپ اپنی سروسز مہیا کر رہے ہیں اس لیے زیادہ آمدن کا حصہ دراصل منافع ہی ہے۔ بڑے شہروں میں ایک ملازم مہیا کرنے کی کمیشن 5 سے 10 ہزار یا اس سے بھی زیادہ ہے۔ زیادہ تر کلینک، کالج، یونیوڑسٹیز، دفاتر اور گھریلو ملازمین کیلئے لوگ آپ سے رابطہ کریں گے۔ ہوسکتا کہ آپ کی محنت اور لگن کی وجہ سے یہ کام اتنا چلے کہ آپ کی سوچ سے بھی زیادہ نفع حاصل ہو۔

عام طور پر ملازم کی ایک تنخواہ کے برابر آپ کی فیس یا کمیشن ہوگی۔مثلاً اگر ملازمہ کی تنخواہ 15000 روپے ہے تو آپ کی فیس بھی 15000 روپے ہوگی۔مگر آپ اس میں کچھ رعایت بھی کر سکتے ہیں۔

نقصان کے امکانات

آپ اس کاروبار میں صرف اپنی سروسز ہی بیچ رہے ہیں اس لیے نقصان کے امکانات بہت کم ہیں۔

زیادہ تر یہی ہوسکتا ہے کہ کوئی ملازم چوری کر لے اور آپ کو پریشانی اٹھانی پڑے۔مگر اسکے لیے ملازمین کی اچھی طرح سے جانچ پڑتال کریں۔

کامیابی کا راز

☆ آپ کے کام کا دارومدار فیلڈ مینجر پر ہے جس کا کام اچھے اور ایماندار، تجربہ کار گھریلو ملازمین کی تلاش کرنا ہے۔آپ اس کام کے لیے شروع میں ایک آدمی ہی رکھیں۔

☆ اپنے گاہک کو پکا کرنے اور کاروبار کی ترقی کے لیے 6 مہینے ملازمین کی تبدیلی کی بالکل مفت سہولت دیں۔یعنی اگر کوئی ملازم 6 مہینے میں چھوڑ کر چلا جائے تو فوراً نیا ملازم بغیر فیس کے مہیا کریں۔اس سے آپ کے گاہک آپ سے بہت خوش ہوں گے اور آپ کے کاروبار کی خود بخود ہی ایڈورٹائزمنٹ کریں گے۔

☆ کوشش کریں کہ آپ اپنی ایک کمپنی بنائیں جس کے چند مشہور افراد ڈائرکٹرز بھی ہوں جن میں مشہور وکیل، ریٹائرڈ فوجی اور پولیس کے افسران بھی شامل ہوں۔

☆ اپنے گاہکوں کو ملازمیں کا مکمل پرنٹ شدہ بائیوڈیٹا بھی ساتھ ہی دیں۔جس میں ملازمین کی فوٹو، شناختی کارڈ کی کاپی، گھر کا ایڈریس وغیرہ بھی ہو۔

سیکورٹی گارڈز ایجنسی

پچھلے چند سالوں میں پاکستان میں دہشت گردی کی وجہ سے سیکورٹی گارڈز مہیا کرنے والی کمپنیوں کا کام کئی100 فیصد زیادہ ہو گیا ہے۔کراچی سے لے کر پشاور تک ہر چھوٹے اور بڑے شہر میں سکولوں، بنکوں، نجی اداروں، گھروں میں سیکورٹی گارڈز کی ضرورت ہوتی ہے۔اوراسی وجہ سے سیکورٹی ایجنسی والوں کا کام کاروبار خوب ترقی کر رہا ہے۔ سیکورٹی گارڈ کو رکھنا کہیں تو ضرورت ہے اور کہیں فیشن۔ہر شہر میں ہزاروں کی تعداد میں سیکورٹی گارڈز کی ضرورت ہے۔ ویسے تو زیادہ تر ریٹائرڈ فوجی افسران اور پولیس افسران یہ کام چلا رہے ہیں مگر کوئی بھی یہ کام بخوبی کر سکتا ہے۔اس کام کو شروع کرنے کے لیے بھی ایک طریقہ کار ہے جس کو پورا کرنے کے بعد ہی یہ کاروبار شروع کیا جا سکتا ہے۔

درکار سرمایہ یا Investment

اس میں دو طرح سے کام ہوتا ہے۔زیادہ تر تو یہ ہوتا ہے کہ آپ اپنے سیکورٹی گارڈ کو اپنا خریدا ہوا اسلحہ دیتے ہیں یا پھر گارڈ خود ہی اپنا اسلحہ لے کر آتا ہے۔ اگر آپ بڑے لیول پر یہ کام کرنا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے لائسنس والا اسلحہ خریدیں جس میں آٹو میٹک گنیں، پسٹل، رائفل وغیرہ شامل ہیں۔
آپ کو ایک دفتر بھی بنانا پڑے گا جس میں کچھ سٹاف بھی درکار ہوگا جس میں گارڈ چیکر یا سپروائزر، آفس بوائے، کلرک وغیرہ شامل ہیں۔
اس کام کو شروع کرنے کیلئے آپ کو گورنمنٹ آف پاکستان سے لائسنس اور پرمٹ بھی لینا پڑے گا۔
یا پھر صوبے کی وزاراتِ داخلہ سے لائسنس ملتا ہے۔
ان کے بغیر سیکورٹی ایجنسی کا کام کرنا قانوناً منع ہے۔
پسٹل کی قیمت: 8000
پمپ ایکشن: 16000
گولی کی قیمت:16 سے 50 روپے
گن کی صفائی والی kit: 2500
اوپر دی گئی قیمتیں کم از کم ہیں۔امپورٹڈ اسلحہ کی قیمتیں اس سے کہیں زیادہ ہوتی ہیں۔
سیکورٹی ایجنسی کا کام شروع کرنے سے پہلے APSAA آل پاکستان سیکورٹی ایجنسیز کی ممبر شپ بھی حاصل کریں۔یہیں سے آپ کو باقی تمام معلومات بھی مل جائے گی۔مثلاً پاکستان میں نئی سیکورٹی ایجنسی کیسے شروع کی جا سکتی ہے اور اسکے لیے کن چیزوں کی ضرورت ہے۔
ایڈریس: فرسٹ فلور، 8C, 24th کمرشل سٹریٹ، DHA 2 کراچی۔ فون نمبر: 021-35393041

منافع

عام طور پر پاکستان میں جو کمپنیاں سیکورٹی گارڈز مہیا کرتی ہیں وہ ان کی ایک تنخواہ کے برابر اپنی فیس لیتی ہے جیسے کہ اگر کسی سیکورٹی گارڈ کی تنخواہ 15000 ہزار روپے ہے تو ایجنسی کی فیس بھی 15 ہزار روپے ہی ہوگی۔یہ کام بہت وسیع پیمانے کا ہے اور آپ اکیلے یا پھر کسی ایک یا کئی لوگوں کے ساتھ مل کے کام کر سکتے ہیں۔اگر آپ ہر روز ایک سیکورٹی گارڈ بھی مہیا کریں تو ایک مہینے میں آپ کی آمدن تقریباً 360000 سے 4 لاکھ تک ہو سکتی ہے۔

کامیابی کا راز

ہر کاروبار کی کامیابی کے پیچھے کچھ چیزیں کارفرما ہوتی ہیں اسی طرح سیکورٹی ایجنسی کے کام کی ترقی کیلئے یہ چیزیں ضروری ہیں۔

☆ پہلی مرتبہ آپ کو بہت زیادہ ایڈورٹائزمنٹ کی ضرورت ہوگی۔
☆ ذاتی طور پر ہر سکول، کالج، مارکیٹ، پلازہ وغیرہ میں جا کر بات کریں اور اپنے سیکورٹی گارڈز کے متعلق بتائیں۔
☆ مختلف جگہوں پر اپنے اور دوستوں وغیرہ کے ذاتی تعلقات استعمال کرتے ہوئے بزنس بڑھائیں۔
☆ آپکے آدمی مکمل پروفیشنل ہوں اور اسلحہ جدید اور وقت کے تقاضوں کے مطابق ہو۔

کوشش کریں کہ اپنی ایجنسی میں صرف ریٹائرڈ فوجی ہی شامل کریں کیونکہ وہ پہلے ہی بہت زیادہ ٹرینڈ ہوتے ہیں اور اپنے کام کو بخوبی انجام دیتے ہیں۔
نوٹ: اگر آپ سویلین ہیں تو اپنے ساتھ کوئی ریٹائرڈ فوجی افسر بزنس پارٹنر کے طور پر شامل کریں۔ اسکا تجربہ اور اثر ورسوخ آپ کے بہت کام آئے گا۔

سکول کی کینٹین پر گھر کی بنی ہوئی چیزوں کی سپلائی

ہر شہر میں ہزاروں کی تعداد میں چھوٹے بڑے سکول موجود ہیں۔ اور جس کاروبار کے جتنے زیادہ گاہک ہوں گے وہ اتنا ہی ترقی کرے گا۔ اس سکولوں سے متعلق یہ کاروبار بہت ہی منافع بخش ہے۔ اسمیں ویسے تو سکول کی کینٹین میں آپ کوئی بھی چیز سپلائی کر سکتے ہیں مگر گھر کی بنی ہوئی چیزیں آپ کو اور سکول کینٹین کے مالک کو زیادہ منافع دیں گی۔ کسی بھی کینٹین والے کے پاس اتنا ٹائم نہیں ہوتا کہ وہ یہ سب چیزیں بنا کے بیچے۔ جب آپ بہت سے سکولوں میں یہ چیزیں دیں گے تو آپ کو زیادہ سستی پڑیں گی۔ یہ کام کم پڑھے لکھے یا زیادہ پڑھے لکھے مرد اور عورتیں آسانی سے کر سکتے ہیں۔

برگر - سموسے - شامی ٹکیاں - آلو کی ٹکیاں - نان - فنگر چپس
- پیزا - بریڈ پکوڑا - چنے چاٹ - مختلف قسم کے چاول -
لالی پاپ چکن - چھوٹے گلاب جامن - رس بھری

ویسے تو سینکڑوں چیزیں ہیں مگر ان میں چند مشہور چیزیں یہ بنا کے بیچی جا سکتی ہیں۔

سچا واقعہ

ایک عورت جس کا شوہر فوت ہو گیا تھا۔ وہ اسے کے بعد بہت پریشان ہوئی کہ اب اپنے بچوں کا پیٹ کیسے پالے۔ اس نے صرف پریشان ہونے کی بجائے کچھ کرنے کا سوچا۔ اس نے گھر میں ہی سموسے بنا کے شروع میں ایک چھوٹے سکول میں سپلائی کرنے شروع کیے۔ اس عورت کا کام آہستہ آہستہ بہت ترقی کر گیا اور کچھ سالوں کے بعد اب شہر کے بہت سے بڑے اور چھوٹے سکولوں میں وہ نہ صرف سموسے بلکہ گھر کی بنی ہوئی دوسری چیزیں بھی سپلائی کرتی ہیں۔ اس عورت کے پاس اب سپلائی کیلئے کئی ملازمین اور گاڑیاں ہیں۔

منافع

کینٹین میں آپ سٹیشنری، چپس، نان ٹکی، برگر، شوارما، قلفیاں، رول، سینڈ وچ، جوس وغیرہ اور گھر کی کھانے کی بنی ہوئی چیزیں سپلائی کر سکتے ہیں اور ان میں سے زیادہ تر میں بہت منافع ہوتا ہے۔ اگر آپ دس روپے کا سموسہ بنا کے 15 کا بھی بیچیں گے تو بڑی آسانی کے ساتھ بک جائے گا۔ یعنی 10 روپے ساتھ کم از کم 5 روپے کا نفع۔

بس جتنی زیادہ سکول کینٹین اتنا ہی زیادہ منافع۔ محنت کریں، مارکیٹنگ کریں اور کاروبار کی ترقی دیں۔

درکار سرمایہ یا Investment

شروع میں آپ اکیلے بھی کام شروع کر سکتے ہیں یا پھر سپلائی کے لیے ایک ملازم رکھ لیں۔ ویسے تو آپ کے پاس سامان سپلائی کرنے کے لیے اپنا ایک عدد چنگ چی لوڈر رکشہ ہونا چاہیے مگر شروع کے کچھ مہینے آپ روزانہ کی بنیاد پر کرایہ پر بھی لے سکتے ہیں۔ اسکے علاوہ بس گھر میں اپنے کچن میں چیزیں تیار کروائیں اور کاروبار شروع کر دیں۔

تو اس طرح یہ کام 1 لاکھ سے کم پیسوں کے ساتھ شروع ہو سکتا ہے

کاروبار کی ترقی کا راز

چونکہ آپ کھانے پینے کی چیزیں سپلائی کر رہے ہیں تو یہ خیال رکھیں کہ تمام چیزیں صاف ستھری ہوں۔ پکانے کا تیل بالکل صاف ہو۔ سپلائی کرنے والے برتن اور پیکنگ اچھی کوالٹی کی اور صاف ستھری ہو۔ کینٹین سے بچی ہوئی چیزیں واپس لے آئیں۔ اور اگلے دن بالکل فریش چیزیں دے کر آئیں۔

بریک سے چند منٹ پہلے آپکی چیزیں کینٹین پر پہنچ جانی چاہیں۔ اگر دیر سے پہنچیں گی تو کینٹین والے کے کسی کام کی نہیں۔

ہر سکول کی کینٹین میں جائیں اور اپنے کاروبار سے متعلق بات چیت کریں۔ کھانے کے تمام نمونے ساتھ لے کر جائیں جس سے وہ کھانے کے ذائقہ اور کوالٹی کا اندازہ کر سکیں۔

روزانہ کی بنیاد پر نئی کینٹینوں سے آرڈرز لینے کے لیے مارکیٹنگ کریں۔

پکی پکائی دیگیں

آپ نے اکثر جگہوں پر پڑھا ہوگا (پکی پکائی دیگیں دستیاب ہیں)۔ یہ بھی ایک کاروبار ہے جو کہ بہت ہی چھوٹے پیمانے سے لے کر بڑے پیمانے تک ہو سکتا ہے۔ ویسے تو شہر کے تمام بڑے ریسٹورینٹ سے پکی ہوئی دیگیں مل جاتی ہیں مگر اس کے باوجود آپ کا یہ کاروبار بہت اچھا چل سکتا ہے۔ کچھ سال پہلے لوگ اپنے گھروں میں یا گلیوں میں ہی ہر قسم کے فنکشنز کے لیے دیگیں پکواتے تھے۔ مگر اس کے لیے انہیں ہر چیز کا انتظام کرنا پڑتا تھا جیسا کہ لکڑی، چاول، پیاز، گوشت،

مصالحہ جات وغیرہ اور یہ کام کافی Time Consuming ہو جاتا تھا۔ اب لوگوں کے پاس اتنا ٹائم ہی نہیں بلکہ وہ ایک فون کال پر ہی پکی ہوئی دیگیں منگوا لیتے ہیں۔ پکی ہوئی دیگیں مختلف مختلف موقعوں پر استعمال ہوسکتی ہیں جیسا کہ شادی بیاہ، سالگرہ، پارٹیاں، سکول فنکشنز، سکول اور کالج کے ٹرپس، نعت خوانی، فوتگی، اجلاس اور بہت سی دوسری جگہوں پر۔

یہ کاروبار کس طرح شروع کریں؟

یہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے یا تو ایک اچھے کک کا انتظام کریں یا پھر خود چند مہینے کسی اچھے کک کے ساتھ لگائیں۔ یہ دونوں ہی کوئی بہت مشکل کام نہیں ہیں۔ اچھے کک ہر شہر میں دستیاب ہوتے ہیں۔ پکائی کا سارا سامان مکمل کریں۔ جسمیں آپکو چند دیگیں، پکائی کے چولہے، جلانے کے لیے لکڑی، چاول اور مصالحے وغیرہ اور جگہ جا انتظام بھی کرنا ہے جہاں پر آپ نہ صرف دیگیں پکا سکیں بلکہ اپنا سامان بھی سٹور کر سکیں۔ کاروبار کا انفرادی سا نام رکھیں اور اپنے قریبی علاقوں میں خوب Advertisment کریں۔ یہ کام ایسی جگہ شروع کریں جہاں پر آبادی زیادہ ہو۔

جب آپ بہت سی دیگیں پکانے لگیں گے تو ہر چیز آپ کو ہول سیل میں لینی پڑے گی جس سے آپکو بہت بچت ہو جائے گی۔ جیسا کہ پیاز، چاول کی بوریاں وغیرہ

۔

منافع

ایک دیگ کی لاگت عام طور پر 2500 روپے سے 5000 روپے میں تیار ہو جاتی ہے اس سے بہت آسانی سے 1000 سے 2500 روپے تک سے کما سکتے ہیں۔ پاکستان کے مختلف شہروں میں پکی ہوئی دیگوں کے ریٹ تقریباً اس طرح سے ہیں۔ (چنا چاول یا چنا بریانی 10 کلو: 3500 روپے، آلو بریانی 3500 روپے تک، مٹن بریانی 9000 روپے، بیف بریانی: 6500 روپے، چکن بریانی: 6000 روپے)۔ مگر ان میں استعمال ہونے والی چیزوں کے ریٹ کم یا زیادہ ہوتے رہتے ہیں اس لیے دیگ کی قیمت اور منافع میں بھی فرق پڑ سکتا ہے۔

ایک سچا واقعہ

اصغر پاکستان کے ایک چھوٹے شہر سے تعلق رکھتا ہے۔ اس نے BA کیا اور مختلف نوکریاں کرتا رہا مگر گھر چلانا پھر بھی مشکل تھا۔ اس کو کسی دوست نے دیگوں کے کاروبار کا بتایا جو کہ بہت تھوڑے پیسوں سے شروع ہوسکتا ہے۔ اس نے اپنا شہر چھوڑا اور جا کر راولپنڈی میں یہ کاروبار شروع کیا۔ شروع میں اس کا کام ذرا کم تھا مگر پھر یہ کام اتنا چل گیا کہ صرف 2 سال کے اندر اندر وہ اس قابل ہو گیا کہ اپنا مکان اس بڑے شہر میں خرید لیا اور اب اپنے بیوی اور بچوں کو بھی اپنے پاس ہی بلوا لیا۔ اب وہ اسلام آباد میں مختلف دفتروں میں دوپہر کا کھانا اور پنڈی میں مختلف فنکشنز کے لیے پکی پکائی دیگیں مہیا کرتے ہیں۔

ابتدائی سرمایہ کاری

یہ کام بہت ہی کم رقم سے شروع ہوسکتا ہے۔ اگر آپ نے خود ککنگ سیکھی ہے تو صرف دیگ اور چولہا وغیرہ خریدنا پڑے گا۔ اور اگر ملازم رکھنا ہے تو اس کی ماہانہ کی بنیاد پر تنخواہ یا پھر ہر دیگ کی مزدوری دینی پڑے گی جو کہ تقریباً 500 روپے فی دیگ ہے۔ اور اسی مزدوری میں دیگ کا کرایہ بھی شامل ہے۔

اس کا مطلب یہ ہوا کہ یہ کام چند ہزار روپے سے لے کر 50000 روپے تک میں آسانی کے ساتھ شروع کیا جا سکتا ہے۔

کاروبار کے چلانے کا طریقہ اور کامیابی کے گُر

آپ کا کاروبار شروع کے چند مہینوں میں صرف اور صرف مشہوری کی وجہ سے ہی چلے گا۔ اشتہار میں ہر طرح کی دیگ اور اس کی قیمت بھی لکھیں۔ چند گھنٹوں

میں دیگ گاہک کے گھر میں پہنچی چاہیے۔
دیگ کے وزن میں کوئی کمی بیشی نہ ہو۔
کھانے کا ذائقہ ہی دراصل آپ کے کاروبار کی مستقل اور پکی ضمانت ہے۔
بریانی، چنے کا پلاؤ، زردہ یا متجن، چکن کورمہ، روسٹ، اور بہت سی دوسری قسمیں۔

پرانی موٹر سائیکل اور کاریں بیچنا Used Cars and Bikes

پرانی موٹر سائیکل بیچنے کا کاروبار ہو یا پھر کار بیچنے کا دونوں ہی کاروبار فی الحال اپنے عروج پر ہیں۔ بہت سے لوگ بغیر کسی شورروم کے اپنے گھر میں ہی مشہور ویب سائٹ پر ایڈورٹائزمنٹ دے کر یا دوسرے طریقوں سے یہ کام چلا رہے ہیں اور خوب منافع کما رہے ہیں۔ کچھ لوگ اپنی گاڑی شوروم پر کھڑی کر دیتے ہیں اور وہاں بیچ دیتے ہیں۔ موٹر سائیکل کے کام میں نفع کم ہے مگر آسانی سے بک جاتی ہے۔ کچھ لوگ سائیڈ بزنس کے طور پر کام کرتے ہیں اور اتنے کامیاب ہوئے ہیں کہ تنخواہ سے زیادہ منافع اس کام سے کما لیتے ہیں۔ آپ مختلف طریقے سے گاڑیاں بیچ سکتے ہیں۔ یہ کام فل ٹائم اور پارٹ ٹائم بھی کیا جا سکتا ہے۔
OLX وغیرہ کے ذریعے
اپنے گھر میں
شورروم پر

کس طرح کام شروع کریں اور کتنے پیسے لگیں گے؟

اگر آپ موٹر سائیکل کا کام شروع کرنا چاہتے ہیں تو کم از کم 2 یا 3 موٹر سائیکلوں سے شروع کریں۔ کچھ مہینے یا سال پرانی موٹر سائیکل خریدیں۔
دراصل اصل نفع خریدتے وقت ہی ہوگا۔ اگر سستی خریدیں گے تو پرافٹ بھی زیادہ دے جائے گی۔ موٹر سائیکل خریدنے کیلئے مختلف مکینک کے ساتھ رابطے میں رہیں وہ آپکو تھوڑی بہت کمیشن لے کر اچھی موٹر سائیکل خرید کے دے سکتے ہیں۔ اگر بڑے شہر میں رہتے ہیں تو پھر olx.com ویب سائیٹ پر ضرور اس کی تصویر لگا کر ایڈ دیں۔ چائینہ کی موٹر سائیکلوں میں سب سے زیادہ ڈیمانڈ Unique, United اور Metro کی ہے۔ یہ Honda سے سستی ہوتی ہیں اور جلدی بک جاتی ہیں۔ مکینک کو گاڑی لیتے وقت اچھی طرح سے چیک کروالیں تاکہ کوئی بڑا فالٹ نہ ہو۔

منافع

چائینہ کی ایک موٹر سائیکل سے 1000 روپے سے 5000 روپے تک بچائے جا سکتے ہیں۔ موٹر سائیکل خرید کر اسے اچھی طرح سے چمکائیں، چھوٹے موٹے کام ہیں تو وہ بھی کروائیں۔ نئی لگنے والی، اچھی حالت کی چیز ہی سب سے جلدی بکتی ہے اور زیادہ پرافٹ دیتی ہے۔ تقریباً ایک سال چلی ہوئی چائینہ کی موٹر سائیکل اچھی کنڈیشن میں 30 سے 32000 میں مل جائے گی۔

کاریں

اگر آپ کاریں بیچنے کا کام کرنا چاہتے ہیں تو پھر صرف چھوٹی کاروں سے شروع کریں خاص طور پر سوزوکی مہران اور سوزوکی کلٹس۔یہ دونوں کاریں پاکستان کے تمام شہروں میں بہت جلدی بک جاتی ہیں اور مناسب منافع بھی دے جاتی ہیں۔ایک کار سے آپ 25000 سے 35000 روپے کے لگ بھگ منافع آرام سے کما لیتے ہیں۔کاروں کے کام کیلئے آپ کے پاس 3 سے 4 لاکھ روپے ہونے چاہییں۔

کامیابی کا راز

اس کام میں کامیابی کے لئیے ضروری ہے کہ کار یا موٹر سائیکل کی اچھی طرح سے جانچ پڑتال کرلیں اور مناسب ریٹ پر ہی خریدیں۔

شوروم سے نہ خریدیں بلکہ مالک سے ڈائرکٹ خریدیں۔

خریدنے کے بعد اچھی طرح سے دھو کر پالش کریں اور خوب چمکائیں۔تھوڑے سے پیسے لگانے سے آپ کو اور زیادہ نفع مل جائے گا۔

تمام کلاسیفائیڈ ویب سائیٹ جیسے olx.com, locanto.com وغیرہ پر بھی Ads دیتے رہیں۔جسمیں 4 یا 5 مختلف اینگلز سے فوٹو، آپکا مکمل پتہ یا فون نمبر بھی ہو۔

نقصان سے بچنے کا طریقہ

عام طور پر اس کام میں نقصان کے Chances بہت ہی کم ہوتے ہیں۔کاغذات کی اچھی طرح سے جانچ پڑتال کرلیں کہ کہیں موٹر سائیکل چوری کی تو نہیں۔ گاڑی مین ایکسڈنٹ والی نہ ہو۔ تجربہ کے بغیر یہ کام شروع نہ کریں۔کبھی بھی وہ موٹر سائیکل یا کار نہ خریدیں جسکی Market Value بہت کم ہو۔

موبائل ورکشاپ

لوگ اس وقت بہت پریشان ہو جاتے ہیں جب ان کی گاڑی گھر میں یا روڈ پر چلتے چلتے اچانک خراب ہو جاتی ہے۔گاڑی کو وہاں سے ورکشاپ تک لے کر جانے تک بہت پریشانی ہوتی ہے۔اسی طرح کی پریشانیوں سے نمٹنے کے لیے موبائل ریپئرنگ ورکشاپ بنائی جاتی ہیں۔ موبائل ورکشاپ ایک ایسی گاڑی ہوتی ہے جس میں گاڑی کو ٹھیک کرنے کے تمام اوزار موجود ہوتے ہیں،مکینک اور ہیلپر،اوزار، نئے سپئیر پارٹس وغیرہ بھی ساتھ ہی ہوتے ہیں اور اس گاڑی کو کہیں پر بھی لے جایا جاسکتا ہے۔ لوگ فصرف فون کر کے موبائل ورکشاپ کی خدمات لے سکتے ہیں۔

آپ سوچ رہے ہوں گے کہ کوئی اگر اس کام کو نہیں جانتا تو کیسے چلاسکتا ہے۔اسکا آسان حل یہ ہے کہ کسی ورکشاپ سے تجربہ کار مکینک کو اپنے پاس ملازمت دیں۔اس کو یا تو ماہانہ تنخواہ دیں جو کہ اسکی پہلی نوکری سے زیادہ ہو یا پھر اس سے ہر کام کیا اجرت کا حصہ طے کرلیں۔مثال کے طور پر گاڑی ٹھیک کرنے پر اگر 1000 روپے لیے تو 30% اسکے اور 70% پیسے آپ کے۔یا پھر جیسے آپ آپس میں خوش اسلوبی کے ساتھ طے کرلیں۔اگر مکینک اچھا ہے تو اسے اچھے پیسے آفر کریں۔کم اور زیادہ پڑھے لکھے حضرات اس کام کو بخوبی کر سکتے ہیں۔پاکستان میں یہ Concept کوئی بہت نیا بھی نہیں ہے مگر زیادہ مشہور نہیں ہے۔مگر

اس کام میں منافع بھی زیادہ ہے، خرچ بھی کم ابتدائی سرمایہ کاری بھی دوسری ورکشاپ سے بہت کم ہے۔

آپ کے گاہک کون کون ہو سکتے ہیں؟

ہر وہ شخص جس کے پاس گاڑی ہے۔ اس کاروبار میں چاہے کسی کی ذاتی گاڑی ہو، پرائیوٹ ادارہ ہو، سکول کالج اور دوسری کمپنیوں کی گاڑیاں ہوں، سب ہی آپکے گاہک بن سکتے ہیں۔ آج کل ہر کوئی بہت زیادہ Busy ہے اور لوگوں کا کافی وقت ورکشاپ میں گاڑی کو ٹھیک کرواتے ہوئے ضائع ہو جاتا ہے۔ بہت سے لوگ شہر میں باہر سے آئے ہوئے ہوتے ہیں اور انہیں نہیں پتا ہوتا کہ مکینک کہاں ملے گا۔ اس قسم کے لوگ بھی آپ کے گاہک ہو سکتے ہیں۔ اسکے لیے شہر کے ہر پارکنگ ایریا میں اپنے اشتہار وغیرہ لگائیں۔

کچھ لوگوں کے پاس گاڑی کی ٹیوننگ کا وقت نہیں ہوتا۔

1۔ کچھ لوگوں کو ورکشاپ جانا اور گھنٹوں انتظار کرنا اچھا نہیں لگتا۔

2۔ خراب گاڑی کو کھینچ کر ورکشاپ تک لے کر جانا بھی ایک مسئلہ ہے۔

3۔ موبائل ورکشاپ کے لیے اسکے علاوہ بھی کئی قسم کے گاہک ہیں۔

ابتدائی اخراجات

اس کام میں آپ کو پاس کوئی بھی وین قسم کی گاڑی ہونی چاہیے جیسا کہ سوزوکی کیری ڈبہ یا سوزوکی وین یا ان سے بڑی گاڑیاں۔ انہیں گاڑیوں میں تمام قسم کے اوزار اور نئے پارٹس بھی رکھے جاتے ہیں۔ اچھی حالت کی پرانی وین تقریباً 3.50 لاکھ سے 5 لاکھ روپے میں مل جائے گی۔ تقریباً ایک لاکھ روپے کے سپئیر پارٹس بھی اپنے پاس رکھیں۔ 20 سے 50 ہزار میں باقی اوزار اور سامان آ جائے گا۔ کم از کم 20 سے 30 ہزار کی کاروبار کی Advertisement بھی ضرور کریں۔ اس کام کو شروع کرنے کے لیے سب سے زیادہ خرچ اپنی گاڑی خریدنے میں آتا ہے۔ اگر آپ کے پاس پیسے کم ہیں تو اپنی گاڑی خریدنے کی بجائے کچھ دنوں کے لیے گاڑی رینٹ پر لے لیں۔ بعد میں اپنی وین خرید لیں۔

منافع

بظاہر یہ کام دیکھنے میں تو بہت ہی چھوٹا سا لگتا ہے لیکن دراصل یہ بہت منافع بخش کام ہے۔ ہو سکتا ہے کہ یہ کام اتنا چل جائے کہ آپ اپنی نوکری چھوڑ دیں۔ کیونکہ کام چلنے کے بعد آپ ایک دن میں ہزاروں روپے کما سکتے ہیں۔ اپنے ریٹس دوسری ورکشاپوں کی نسبت کم رکھیں۔ عام طور پر کار کی چھوٹی موٹی Repair کے 1500 روپے لیتے ہیں جبکہ Major Repairs کے 20000 روپے تک چارجز ہوتے ہیں۔ اسکے علاوہ سپئیر پارٹس وغیرہ کی قیمت الگ سے ہوتی ہے۔ اس کام میں بنیادی طور پر آپ دو طریقے سے پیسہ کمائیں گے۔

1۔ گاڑی کو ٹھیک کر کے، 2۔ سپئیر پارٹس بیچ کر۔

کاروبار میں کامیابی کا راز

☆ اپنے بزنس کارڈز بنا کر تمام ہوٹلز، گیسٹ ہاؤسز اور دوسری کمپنیوں میں بانٹیں تا کہ وہ آپ کے پاس بروقت گاہک بھیج سکیں۔

☆ آپ کا کام پسند آ جانے پر کچھ لوگ آپ کے پکے گاہک بھی بن جائیں گے۔ اور بار بار آپکو فون کر کے بلائیں گے۔ شروع میں ریٹ کم رکھیں۔

☆ کام صرف اپنے مکینک پر مت چھوڑیں بلکہ گاڑی کے مالک سے کام کے بارے میں معلومات لیں اور خود بھی نظر رکھیں۔

☆ کام کی ریٹ لسٹ واضح طور پر اپنی گاڑی کے باہر یا اندر لٹکائیں یا پھر فالٹ کا پتا لگ جانے کے بعد گاڑی کے مالک کو بتا دیں۔

پلے گروپ سکول

پلے گروپ سکول عام طور پر ان بچوں کا سکول ہوتا ہے جن کی عمریں 5 سال سے کم ہوتی ہیں۔ کسی بھی بچے کو پہلی مرتبہ اسی سکول میں داخل کروایا جاتا ہے۔ اس سکول میں بچوں کو کھیل کے ساتھ ساتھ بنیادی تعلیم جیسے کے ABC اور دوسری چیزیں سکھائی جاتی ہیں۔ آپ اس قسم کا سکول اپنے گھر میں یا کرائے کی جگہ پر بھی شروع کر سکتے ہیں۔

کچھ لوگوں نے ہی چھوٹا سا سکول شروع کیا اور پھر اسی سے بڑے سکول بنا لیے کیونکہ یہی بچے بڑی کلاسوں میں شفٹ ہو گئے۔ بڑے سکول بنانے میں آجکل بہت زیادہ اخراجات ہو جاتے ہیں۔ مگر پلے گروپ سکول 5 لاکھ روپے سے بھی کم میں شروع کیا جا سکتا ہے۔ اس قسم کے سکول خواتین اور مرد حضرات دونوں ہی بخوبی چلا سکتے ہیں۔ ان سکولوں کی وہاں پر بہت Shortage ہے جو علاقے ابھی نئے نئے establish ہوئے ہیں جیسا کہ شہر سے نزدیک بننے والی ہاؤسنگ سوسائیٹیاں وغیرہ۔

پلے گروپ سکول میں Activities

بچوں کو کھیل کھیل میں ہی سکھایا اور پڑھایا جاتا ہے۔ ایسی سینکڑوں Activities ہیں جو کسی بھی پلے گروپ سکول میں کروائی جاتی ہیں مثلاً ڈرائنگ، نظمیں پڑھنا، کہانی سنانا، پڑھائی، آرٹس اینڈ کرافٹس، کھلونے (Constructive)، جسمانی ورزش، انگلش اور نمبر لرننگ وغیرہ

ضروری سامان اور ابتدائی اخراجات

پلے گروپ سکول کے لیے بہت زیادہ بڑی بلڈنگ کی ضرورت نہیں ہوتی بس ایک ایسا گھر کرائے پر لیں جس میں ایک بڑا ہال کمرہ اور چھوٹا سا گراؤنڈ بھی ہو۔ شروع میں اسکے لیے 2 سے 3 ٹیچرز اور ایک آیا کی ضرورت ہوگی۔

بچوں کے مختلف کھلونے، رنگ برنگی کرسیاں، میز، Learning Toys، چھوٹی سلائیڈز اور جھولے وغیرہ تاکہ بچوں کا سکول میں دل لگا رہے، پینے کا صاف پانی اور دوسری ضروری اشیاء۔

سکول بنانے میں سب سے بڑا خرچہ جگہ کا کرایہ ہے۔ اگر جگہ آپ کی اپنی ہے تو آپکو کرایہ بچ جائے گا۔ آپ سکول اپنے گھر کے ایک پورشن میں بھی بنا سکتے ہیں یا پھر کسی گھر کا ایک حصہ کرائے پر لے سکتے ہیں۔ تقریباً 3 سے 5 لاکھ روپے میں ایک درمیانہ درجے کا پلے گروپ سکول بنایا جا سکتا ہے۔

منافع

سکول کی فیس علاقے کے حساب سے ہوتی ہے پاکستان میں درمیانے درجے کے علاقوں میں اس کی فیس 1000 روپے سے 3000 روپے تک مگر زیادہ مہنگے رہائشی علاقوں میں 7000 ماہانہ کے لگ بھگ بھی ہو سکتی ہے۔ کوشش کریں کہ سکول میں 50 سے 100 کے قریب بچے ہو جائیں تاکہ سارے خرچ نکال کر آپ کو اچھی خاصی رقم بچ جائے اور یہ کوئی بہت زیادہ مشکل کام نہیں ہے۔

بچت کرنے کیلیئے سکول اپنے گھر میں یا کسی رشتہ دار، دوست وغیرہ کے گھر میں شروع کریں۔

گھر کو دو افراد بھی یہ سکول آسانی سے چلا سکتے ہیں تاکہ اضافی تنخواہوں سے بچا جا سکے۔

کامیابی کا راز

☆ یہ سکول کہیں بھی اس لیے جلدی کامیاب ہو جاتے ہیں کیوں کہ والدین بچوں کو شروع شروع کی کلاسوں میں جب بچوں کی عمر بہت کم ہوتی ہے انہیں اپنے گھروں سے قریب ہی رکھنا چاہتے ہیں۔

☆ آپ سکول کی جگہ کا انتخاب اس علاقے میں کریں جہاں پر آبادی بہت زیادہ ہو جیسے کہ فلیٹس وغیرہ۔

☆ شروع کے چند مہینے مشہوری زیادہ کریں۔

☆ اور ذاتی طور پر سکول بنانے سے پہلے ہی سے اپنے دوستوں اور عزیزوں کو سکول شروع کرنے کے بارے میں بتادیں۔

☆ ضروری بات: والدین کو یہ یقین ہونا چاہیے کہ یہاں پر ان کے پھول کا ہر طریقے سے بہت خوب خیال رکھا جائے گا۔

ماربل کا کاروبار

آجکل ہر وہ کاروبار جس کا تعلق کنسٹرکشن Construction سے ہے بہت فائدہ مند ہے۔ انہیں میں ایک ہے ماربل کا کاروبار۔ ہر گھر، دکان اور فلیٹس وغیرہ کی ہر کمرے میں آپکو ماربل کی ٹائلیں نظر آئیں گی۔ چاہے کچن ہو، بیڈروم، ٹی وی لاونج یا کوئی بھی اور کمرہ یا دیوار ہو ماربل نہ صرف خوبصورتی دیتا ہے بلکہ مظبوط بھی ہوتا ہے۔ یہ پتھر کی ایک خاص قسم ہوتی ہے جو زیادہ تر سوات، پشاور کے قریبی علاقے اور بہت سے دوسرے شمالی علاقوں میں پایا جاتا ہے۔ بڑے بڑے پتھروں کو تراش خراش کر کے خوبصورت ٹائلوں کی شکل میں کاٹ لیا جاتا ہے۔ بس آپ نے ایک شمالی علاقوں سے بڑے بڑے بڑے پتھر منگوانے ہیں انہیں ایک کٹر مشین سے مناسب سائز میں کاٹنا ہے۔ آپ ایک ہی جگہ پر ان کو کاٹنے اور بیچنے کا انتظام کر سکتے ہیں۔

ماربل کا کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

بلوچستان اور فاٹا یعنی مردان، مہمند، سوات اور چترال وغیرہ سے بڑے پتھر کاٹ کی یعنی گٹکا شیٹ اور سلیب وغیرہ دوسرے شہروں کو بھیجے جاتے ہیں۔ پھر ان بڑے بڑے سلیبز کو خاص سائز میں کاٹ کر ٹائلیں بنائی جاتی ہیں۔ یہ سارا پراسس کوئی بہت زیادہ Complicated نہیں ہے۔ ٹائلیں بنانے کے کام کے لیے بڑی جگہ کی ضرورت ہوتی ہے اگر شہر میں آپ کے پاس جگہ کم ہے تو کاٹنے والی جگہ شہر سے باہر بنائیں اور ٹائلوں کی دکان یا شوروم شہر کے اندر معروف جگہ پر بنائیں۔ ہر قسم کے سائز اور رنگ کی ٹائلیں شیشے کے بنے ہوئے فریم میں لگائیں تا کہ گاہک ان کو دیکھ کر فیصلہ کر سکے اور آپ کے آرڈر دیں۔

ویسے تو ماربل کی ٹائل کے کئی طرح کے سائز ہوتے ہیں مگر جن کی سب سے زیادہ ڈیمانڈ ہوتی ہے ان کے سائز اس طرح سے ہیں۔ "11.5" X 11.5 اور "11.5" X 23 کی لمبائی اور چوڑائی ہوتی ہے جبکہ اس کی موٹائی تقریباً ایک سینٹی میٹر ہوتی ہے۔ ماربل کی ٹائل کی تیاری کی چار مراحل ہیں۔ پہلا کٹنگ، دوسرا اسپلٹنگ، تیسرا سائزنگ اور چوتھا پالشنگ۔ ماربل کی مختلف رنگ ہو سکتے ہیں جیسا کہ سفید، سرخ، سبز، پنک، گرے، کالا اور نیلا۔

مشینری کی ضرورت

سیکشن مشین "18 ۔ یہ مشین تقریباً اڑھائی لاکھ روپے میں دستیاب ہے۔ Resizer ری سائزر "12: ریسائزر کی قیمت بھی لگ بھگ اڑھائی لاکھ روپے تک ہے۔ Maunal Polisher: اس کی قیمت تقریباً ڈیڑھ لاکھ روپے ہے۔

ابتدائی اخراجات اور منافع

اس کام میں شروعات اخراجات ذرا زیادہ ہیں۔ مگر کام چلنے پر ایک سال کے اندر اندر پورے ہو جائیں گے۔ بجلی اور پانی کا کھلا انتظام ہو۔ پتھر تراشنے اور کاٹنے

والی مشین، رگڑائی کی مشین، دفتر، شوروم اور دوسرے اخراجات۔ کٹنگ بلیڈز وافر مقدار میں موجود ہونے چاہیں۔ 7 سے 15 لاکھ روپے میں یہ کام اچھے طریقے سے شروع کیا جاسکتا ہے۔

گاہک کون ہیں اور منافع کتنا ہے۔

اس کام میں بہت زیادہ منافع ہے۔لوگوں نے چند سالوں کے اندر ہی بہت زیادہ ترقی کی۔ کیونکہ بعض مرتبہ بہت بڑے بڑے آرڈرز بھی مل جاتے ہیں جیسے کی بڑے گھر، ہوٹلز، ریسٹورنٹس، بنک، کمپنیوں کے دفاتر، پلازہ اور بہت سی دوسری جگہیں۔سول کنٹریکٹرز یعنی مکان بنانے والے ٹھیکیداروں کے ساتھ باقاعدہ رابطہ رکھیں۔ماربل کے کاروبار میں منافع کی شرح 47% کے لگ بھگ ہے۔

کامیابی کیسے ممکن ہے۔

اس کام میں جتنی آپ مارکیٹنگ کے لیے محنت کریں گے اتنا زیادہ پھل آپ کو ملے گا۔ جب نیا مکان شروع ہوتا ہے تو ٹائلیں تقریباً آخیر میں لگائی جاتی ہیں۔ جہاں جہاں نئے مکان اور دکانیں تعمیر ہو رہے ہیں وہاں پر خود جائیں اور مالکان سے اپنی ٹائلوں کو متعلق بات کریں۔ بازار سے ذرا سا کم ریٹ دیں۔ ٹائلوں کے ڈیزائنز کی فوٹو البم اپنے پاس رکھیں۔ اگر ہر روز 10 لوگوں کے پاس جائیں گے تو کم از کم 2 یا 3 لوگ تو آپ کو ٹائلوں کا آرڈر دے دیں گے۔

نقصان سے بچنے کا طریقہ

یہ کام بھی دوسرے تمام کاموں کی طرح تجربے کے بغیر نہ کریں۔اسکے لیے کسی پہلے سے چلتے ہوئے ماربل بزنس والوں کے پاس کم از کم 3 سے 6 مہینے لگائیں۔ ویسے تو آج تک کبھی یہ سننے میں نہیں آیا کہ کسی نے یہ کام شروع کیا اور نقصان کی وجہ سے یہ کام چھوڑنا پڑا۔ آپ کے پاس مین چیز ہے پتھر۔اور پتھر ہزاروں سال بھی پڑا رہے تو خراب یا Expire نہیں ہوتا۔ بس آپ کے پاس مستری اور مزدور وغیرہ اپنے کام کے ماہر ہونے چاہیں۔

مشینری کے سپلائرز:

سلیبز کے لیے: کارکن ماربل: پتہ: پیر بالا، وارسک روڈ، پشاور۔ ماربل مشینری: N Traders، پلاٹ نمبر 100، سیکٹر B، سٹریٹ نمبر 2 ماربل سٹی، گڈانی، لسبیلہ بلوچستان 0346-2332552 ماربل مشین کے بلیڈز وغیرہ: 31، اسد پارک، احمد بلاک، چک نمبر 50، شمالی سرگودھا۔ 0333-3385278

شیشے کے برتنوں کی دکان

کچھ دہائیاں پہلے تک لوگ زیادہ تر پیتل اور سٹیل کے برتن استعمال کرتے تھے جو کہ کئی سال استعمال ہوتے رہتے تھے اور ٹوٹتے نہیں تھے۔ پھر آیا شیشے کے بنے ہوئے برتنوں کا زمانہ۔شیشے کے برتن دیکھنے میں بہت خوبصورت تو ہوتے ہیں مگر آئے روز ٹوٹتے رہتے ہیں۔اس وجہ سے لوگوں کو بار بار یہ برتن خریدنے پڑتے ہیں۔یہی وجہ ہے کہ یہ کاروبار آجکل بہت زیادہ چلتا ہے اور منافع بخش بھی ہے۔شیشے کے برتن پاکستان میں بھی بن رہے ہیں مگر اب چائینہ سے بھی آرہے ہیں جو کہ بہت سستے بھی ہیں اور ان کے ڈیزائن بھی بہت خوبصورت ہیں۔ پاکستان میں اس وقت تک صرف 5 کلاس ٹیبل وئیر کے مینوفیکچررز ہیں۔جبکہ ضرورت اس سے کہیں زیادہ ہے۔ آبادی بڑھنے اور لوگوں میں Purchasing Power بڑھنے کی وجہ سے یہ اس کاروبار کی ڈیمانڈ بہت بڑھ گئی ہے۔

شیشے کے برتنوں کا کام کیسے کریں؟

شیشے کی برتنوں کے خریداروں میں زیادہ تر خواتین ہوتی ہیں اس لیے کوشش کریں کہ آپکی دکان اس مارکیٹ یا بازار میں ہونی چاہیے جہاں عورتوں کا آنا جانا زیادہ ہو۔ مثال کے طور پر اگر الیکٹرونکس مارکیٹ یا سپیئر پارٹس مارکیٹ کے قریب بنائیں گے تو آپکا بزنس بہت کم چلے گا کیوں کہ یہاں تو زیادہ تر صرف مردوں کا ہی آنا ہوتا ہے۔ ریکس بنوائیں، ڈسپلے کے لیے شوکیس، دکان کے ایک حصے میں، گرراؤنڈ فلور یا بالائی منزل پر سٹور بنائیں۔ بڑے شہروں سے ہول سیل ریٹ پر مال خریدیں اور دکان میں ترتیب سے سجائیں تا کہ گاہک آسانی سے چیزوں کو دیکھ سکے۔ تمام قسم کے گلاسوں، جگ، کپ وغیرہ کا صرف ایک ایک پیس ہی شوکیس میں رکھیں۔ تا کہ گاہک آسانی سے ڈیزائن دیکھ سکے۔ آپکو دکان پر کام کرنے لیے شروع میں ایک سے دو آدمیوں کی ضرورت پڑے گی۔

ویسے تو شیشے کے سینکڑوں قسم کے برتن ہوتے ہیں مگر سب سے زیادہ بکنے والی چیزوں میں گلاس، جگ، چائے کے کپ، پلیٹیں اور بہت سی دوسری چیزیں شامل ہیں۔

شیشے کی بنی ہوئی زیادہ بکنے والی چیزیں

1۔ واٹر سیٹ

2۔ ٹی سیٹ

3۔ آئس کریم سیٹ

سٹیل کی نسبت شیشے کے برتنوں کی دکان آپ صرف چند لاکھ روپے لگا کر ہی بھر سکتے ہیں۔

کاروبار کی کامیابی کا راز اور منافع

شیشے کے برتنوں کے ایک عام سے گلاسوں یا چائے کے کپ کے سیٹ میں 100 روپے سے 150 روپے تک آسانی سے منافع ہو جاتا ہے۔
اگر آپ بازار سے کچھ روپے رعائت کر کے دیں گے تو گاہک زیادہ آئیں گے اور کام زیادہ ہونے کی وجہ سے ٹوٹل منافع زیادہ ہو جائے گا۔

شیشے کی چیزیں نہ تو خراب ہوتی ہیں اور نہ ہی پڑی پڑی Expire ہوتی ہیں خاص کر اگر کسی ڈبے وغیرہ میں بند پڑی رہیں۔

کرسٹل گلاس ورکس

پتہ: حسن علی لین، بانٹل بازار، کراچی

فون نمبر: 021-32624553

آئیڈیل ٹریڈنگ کمپنی

پتہ: فرسٹ فلور، رضوی چیمبرز، اکبر روڈ، صدر کراچی فون نمبر: 021-32724020

بلوچستان گلاس لمیٹڈ: کوٹ عبدالمالک، شیخوپورہ روڈ، لاہور

D118:Toyo Nasic، ماڈل ٹاؤن، لاہور۔ فون نمبر:042-111-000-660

الیکٹریکل کنٹریکٹر Electrical Contractors

پاکستان بھر میں اس وقت کنسٹرکشن سے متعلقہ کاروبار بہت تیزی سے ترقی کر رہے ہیں۔اوراس سے متعلقہ ایک بہت ہی اہم کام ہے Electrical۔ چاہے گھر ہو،آفس، پلازہ،دکان، فیکٹری ہر جگہ بجلی کی فٹنگز کی ضرورت پڑتی ہے۔اب ہر شہر میں الیکٹریکل کنٹریکٹرز کو پورے گھر یا کسی بھی سائیٹ کا ٹھیکہ دے دیا جاتا ہے۔اورانکے زمہ بجلی کی تاریں بچھانا، بورڈ لگانا، یو پی ایس وغیرہ کے کنکشن،کیبل کی ٹیلی فون کی تاریں بچھانا وغیرہ جیسے کام شامل ہیں۔ پاکستان کے مختلف شہروں میں چھوٹے پیمانے سے لے کر بہت بڑے پیمانے کے الکٹریکل کنٹریکٹرز کام کر رہے ہیں۔یہ کاروبار بہت ہی کم سرمایہ سے شروع کیا جاسکتا ہے اورمنافع بہت زیادہ ہے۔

اگر آپ بجلی کا کام بالکل نہیں جانتے تو بالکل پریشان نہ ہوں۔دنیا میں بہت سی ایسی کمپنیاں ہیں جن کے مالک خود سارا کام نہیں جانتے۔اسی لیے ملازمین رکھے جاتے ہیں۔بس آپ نے تو اپنی کمپنی میں بجلی کے کام کے متعلق ماہراور تجربہ کار سٹاف کو رکھنا ہےاور خود ایک دفتر بنا کے بیٹھنا ہے، شروع میں کام حاصل کرنے کے لیے مختلف نئی بننے والی ہاؤسنگ سوسائیٹوں کا وزٹ کرنا ہےاور کام حاصل کرنا ہے۔ اس کاروبار کی کوئی خاص حد بندی نہیں ہے۔آپ ایک چھوٹے سے کام سے لے کر ایک بہت بڑی کمپنی بھی چلا سکتے ہیں۔

ویسے سے یہ کمپنیاں اتنی بڑی ہوسکتی ہیں کہ بڑی بڑی ملوں وغیرہ کے کنٹریکٹ لیں۔لیکن یہاں پرصرف چھوٹے لیول کے کام کے حساب سے ہی بات کی گئی ہے۔اس کام کا بہت زیادہ تعلق Construction سے ہے۔کیونکہ جب کوئی نئی بلڈنگ بنتی ہے تو اس کے اندر مختلف قسم کے بجلی کے تار وغیرہ بچھانے سے لے کر،مختلف بورڈ اور ٹی وی کیبل وغیرہ کا کام یہی کمپنیاں انجام دیتی ہیں۔پاکستان کے مختلف شہروں میں یہ کام بھی مختلف طریقے سے انجام دیا جاتا ہےاوراس کے ریٹس بھی الگ الگ ہیں۔مثلاً کہیں پر تو اسکے ریٹس فی مربع فٹ،کہیں پر فی گھنٹہ،فی دن یا ٹوٹل بلڈنگ کا ایک ہی مرتبہ ٹھیکہ طے کر لیا جاتا ہے۔ بہرحال طریقہ جو بھی ہو آپکو اس کاروبار میں بہت زیادہ منافع مل سکتا ہے۔

یہ کام کس طرح چلتا ہے۔

سب سے پہلے تو آپ نے اپنا ایک دفتر بنانا ہے۔اسکے لیے خاص طور پر ایسی جگہ کا انتخاب کریں جہاں پر قریب ہی مختلف قسم کی نئی کالونیاں بن رہی ہوں۔ اب آپ اپنے کمپنی کے لیے بجلی کے کام سے متعلق مختلف قسم کا ورکرز رکھنے ہیں۔جس کے لیے لوکل اخبار میں یا کیبل پر اشتہار دیں۔ ان لوگوں میں چند سال کا متعلقہ تجربہ رکھنے والا الیکٹریشن،فریشDAE تجربہ کے بغیراور چند مزدور جو کہ ڈیلی ویجز پر بھی مل سکتے ہیں۔ اپنی ٹیم کا ایک انچارج بنائیں جو نہ صرف خود بھی کام کرے بلکہ دوسری کی نگرانی بھی کرےاوران سے کام بھی کروائے۔آپ کی پہلی ٹیم کم ازکم 3 سے 5 بندوں پر مشتمل ہونی چاہیے۔آہستہ آہستہ اپنے ورکرز میں اضافہ کرتے جائیں۔تا کہ ایک وقت میں مختلف جگہوں پر کام مکمل کیا جاسکے۔ جہاں جہاں بھی نئے گھر یا پلازہ وغیرہ تعمیر ہو رہے ہیں وہاں پر خود جائیں اوراپنے کام سے متعلق بات کریں۔ان کو اپنے ریٹس بھی دیں۔آپ کا ریٹ باقی لوگوں سے بہت زیادہ یا بہت کم بھی نہیں ہونا چاہیے۔ تمام اوزاراور مختلف قسم کے آلات وغیرہ کی خریداری بھی ضروری ہے۔ مثلاً (ڈرل مشین، پلاس،رنچ،کٹر، پیچ کس اور مکمل ٹول کٹ وغیرہ)

اس کام میں آپ دوطرح سے پیسا کماتے ہیں۔پہلا یہ کہ مالک مکان آپ کو بجلی کا تمام سامان خود مہیا کریں اور آپ صرف کام کروائیں اور دوسرا یہ کہ سارا سامان جیسے کہ بجلی کے تار وغیرہ بھی آپکے اپنے ہوں اور فٹنگ وغیرہ بھی آپ ہی کریں۔بجلی کا سامان آپکو کسی بھی بڑی دکان سے ہول سیل ریٹس پر مل جائے گا۔

منافع

ایک نئے ڈبل سٹوری گھر کا کام تقریباً 3 سے 7 دن میں مکمل ہوتا ہے۔

بڑے شہروں میں فٹنگ کا ریٹ 150 سے 250 مربع فٹ ہے یعنی کورڈ ایریا کے حساب سے۔

مثلاً اگر کورڈ ایریا 1 ہزار فٹ ہو تو 150000 = 1000 x 150
لیکن یہ چھوٹے گھر کا ہے۔ عام طور پر 10 مرلے کا گھر کا کورڈ ایریا اس سے بہت زیادہ ہوتا ہے۔

کامیابی کا راز

☆۔ اس کام میں آ کر لوگوں نے سال کے اندر اندر بہت ترقی کی ہے۔ ☆۔ صرف کام کی کوالٹی کا خیال رکھیں۔☆۔ دیئے گئے وقت پر کام مکمل کریں۔
☆۔ نئے کام حاصل کرنے کے لیے پہلے پہل خود ان علاقوں میں جائیں جہاں پر زیادہ گھر بن رہیں ہیں بعد میں مارکیٹنگ کے لیے سپیشل لوگ رکھ لیں جو صرف آپ کو کام لا کر دیں۔ ☆۔ اگر آپ محنت اور پوری لگن سے یہ کام کریں گے تو انشاءاللہ آپکی ترقی کی رفتار بہت زیادہ ہو گی۔

نقصان کا اندیشہ

بجلی کنٹریکٹر کے کاروبار میں نقصان تقریباً بالکل بھی نہیں ہے۔ ہاں! یہ ہوسکتا ہے کہ جہاں پر آپ نے کام کیا وہاں پر آپ کے پیسے پھنس جائیں۔ اسکے لیے ضروری ہے کہ کچھ رقم ایڈوانس میں لیں باقی ماندہ رقم بھی کام کے دوران ہی آہستہ آہستہ لیتے رہیں۔

Immigration Consultants

پاکستان میں ہزاروں نہیں بلکہ لاکھوں لوگ ایسے ہیں جو مختلف ملکوں میں سیر، رہائش اور کالجوں یونیورسٹیوں میں داخلہ کیلئے جانا چاہتے ہیں۔ Immigration Consultants کا کام یہ ہوتا ہے کہ ان لوگوں کو پوری رہنمائی کرے، ویزا لینے میں مدد اور منزل تک پہنچنے میں رہنمائی کرنا ہوتا ہے۔ اور ان کاموں لیے اچھی خاصی فیس لی جاتی ہے۔ پاکستان میں سینکڑوں کی تعداد میں کنسلٹنٹس کام کر رہے ہیں مگر پھر بھی آپ اپنی محنت سے اس فیلڈ میں اپنی جگہ بنا سکتے ہیں۔
پاکستانی سب سے زیادہ ان ملکوں میں جانا چاہتے ہیں۔ برطانیہ دنیا میں سب سے زیادہ متنوع تارکین وطن کی کمیونٹی والا ملک ہے۔ دوسرے ممالک میں میں سب سے زیادہ لوگ انڈیا، چائینہ اور روس کے رہتے ہیں۔ پاکستانی ان ممالک میں جانا زیادہ پسند کرتے ہیں۔
آسٹریلیا ۔ کینڈا ۔ انگلینڈ ۔ نیوزی لینڈ ۔ امریکہ ۔ ڈنمارک ۔ دبئ
یو اے ای میں پیدا ہونے والے 84% آبادی باہر کے ممالک سے آئیں ہیں جن میں سرِ فہرست انڈیا، پاکستان اور بنگلہ دیش وغیرہ شامل ہیں۔

یہ کام کیسے شروع کا جائے؟

اس کام کو شروع کرنے کا بڑا آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی نئی کمپنی کھولنے کے بجائے پہلے سے چلتے ہوئے کسی اچھی کمپنی کے رجسٹرڈ شدہ ایجنٹ کا کام کریں۔ یعنی آپ اپنے شہر سے ہی بیٹھ کر اس کمپنی کے لیے کام کریں۔ باقی ساری ضروری کاروائی وغیرہ اس کمپنی کے ذمہ ہوگی۔ اسکے لیے ہم نے نیچے پاکستان کے چند ایک بڑے بڑے immigration Consultants کے نام اور پتے دیئے ہیں۔ آپ ان سے یا کسی بھی اور سے اپنی مرضی سے رابطہ کر سکتے ہیں۔
آپ کہیں پر بھی اپنا دفتر کھول سکتے ہیں۔

آپ اپنے کلائنٹس کو کونسی سروسز دیں گے؟

امیگریشن اور Study Abroad کے مکمل پراسس کے دوران کلائنٹ سے رابطہ میں رہنا، رہنمائی کرنا، اور کاروائی مکمل کروانے میں مدد فراہم کرنا۔
آپکے پاس بہترین، تجربہ کار Immigation Advisors ہونے چاہیں جن تمام قسم کے امیگریشن کے قوانین جانتے ہوں۔ اگر کسی قانون میں تبدیلی

ہوئی ہے تو اس کے بارے میں علم ہو اور اپنے کلائنٹ کو مکمل رہنمائی دے سکیں۔

Advisors سارے پراسس کے دوران ہر ایک سٹیج پر Written Advice اور رہنمائی دیتے رہیں۔

آپ اپنے Behalf پر ویزا درخواست کو مکمل کرنے، جمع کروانے اور پیروی کرنے کے ذمہ دار ہوں۔ Persnoal Assistance بھی مہیا کریں۔

ایک امیگریشن کنسلٹنٹ کا یہ کام بھی ہوتا ہے کہ وہ ایمبیسی میں پیش آنے والی مشکلات کے بارے میں نہ صرف پہلے سے تیار ہو بلکہ کلائنٹ کو اس سے نمٹنے میں بھی مدد دے۔

ہر طرح کی documents جیسا کہ میڈیکل ٹیسٹ، انگلش لینگویج ٹیسٹ، پولیس رپورٹ وغیرہ کی وقت سے پہلے ہی تیاری اور مکمل کروانا۔

منافع

مشہور فرموں کی فیس لاکھوں روپے میں ہوتی ہے۔ اگر آپ ان کے ایجنٹ کے طور پر کام کر رہے ہیں تو پھر آپ کو ٹوٹل میں طے شدہ کمیشن کے طور پر ملیں گے جبکہ یہ رقم بھی اچھی خاصی ہو سکتی ہے۔ ایک ماہ میں صرف چند ایک کیس نمٹانے سے ہی بہت زیادہ منافع ہو سکتا ہے۔

یہ کام صرف اور صرف Advertisement کے بل بوتے پر چلتا ہے۔ اس لیے آفس کے سیٹ اپ سے زیادہ رقم مشہوری کرنے میں لگائیں۔ کیبل پر اپنے اشتہار روزانہ چلائیں۔

کامیابی کا راز

آپ شروع شروع میں صرف طالب علموں کو باہر کے ممالک (چائینہ، کینیڈا، انگلینڈ، آسٹریلیا) میں پڑھنے کے لیے بھیجنے کا کام کریں۔ کیونکہ ان کا ویزا آسانی سے لگ جاتا ہے اور آپکے سب سے زیادہ گاہک بھی یہی ہوں گے۔

سن امیگریشن کنسلٹنٹ کراچی : پتہ: 139-Q، بلاک نمبر 2، PECHS کشمیر روڈ کراچی۔ فون نمبر 021-111-925-925 :

لالانی ایسوسی ایٹس کراچی: پتہ: 901 فارچون سنٹر، شاہراہ فیصل، بلاک 6 کراچی۔ فون نمبر: 021-34389344-4

NORANEX کنسلٹنٹ اسلام آباد: پتہ: نمبر 34، بیورلی سنٹر، جناح ایونیو، بلیو ایریا، اسلام آباد۔ فون نمبر: 051-2814304-6

سٹالین امیگریشن لاہور: پتہ: 206/A، صدیق ٹریڈ سنٹر، 72 مین بولیوارڈ، گلبرگ 2، لاہور۔ فون نمبر: 042-111-626-222, 35782095-7

پلمبنگ کنٹریکٹرز Plumbing Cotractor

پلمبنگ کنٹریکٹر کا کام میں بھی بالکل ایسا ہی ہے جیسا کہ اس سے پہلے الیکٹریکل کنٹریکٹر کے بارے میں بتایا جا چکا ہے۔ تھوڑی سے محنت کر کے آپ کو اس میں بہت زیادہ ترقی نظر آئے گی خاص طور پر اگر آپ کسی بڑے شہر میں کام کر رہے ہیں۔ جہاں پر نئی بستیوں میں خوب اضافہ ہو رہا ہے۔ ویسے تو ان کو ہر جگہ پہ کام مل سکتا ہے مگر ہمارا مشورہ ہے کہ آپ چند سال صرف نئے تعمیر ہونے والے گھروں کی پلمبنگ کا کاروبار ہی کریں۔ کیونکہ بڑی بڑی فیکٹریاں، ملیں، ہسپتال، کالج،

پلازہ وغیرہ کا کام بہت بڑی کمپنیوں کو ہی دیا جاتا ہے جس میں سینکڑوں ملازمین ہو سکتے ہیں۔
آپ صرف گھروں کے کام کا کنٹریکٹ ہی لے لیں تو یہ کام بھی بہت بڑے ہوتے ہیں اور انہیں سے آپ کو بہت منافع ہوگا۔

یہ کام کس طرح شروع کریں؟

اگر آپ کو پلمبر کا کام نہیں بھی آتا تو بھی یہ کاروبار کر سکتے ہیں۔ بس آپ نے سب سے پہلے تو ایک ٹیم بنانی ہے جس میں تجربہ کار پلمبرز اور ہیلپر وغیرہ ہوں گے۔ اسکے بعد ضروری اوزار خرید لیں اور ایک چھوٹا سا دفتر بنائیں۔ شروع شروع میں بالکل چھوٹے چھوٹے کام بھی پکڑ سکتے ہیں بعد میں بڑے گھروں کے کام لینا شروع کر دیں۔ کام حاصل کرنے کا سب سے اچھا طریقہ یہ ہے کہ نئے تعمیر ہونے والے مالک مکان کے پاس جا کر مارکیٹنگ کریں اور انہیں اپنا بزنس کارڈ دیں۔ جب آپ نے ایک یا دو بڑے پراجکٹ مکمل کر لیے تو بس پھر آپ کو بہت زیادہ کام ملنا شروع ہو جائے گا۔ یہ کاروبار چھوٹے پیمانے پر 1 لاکھ روپے سے بھی کم میں شروع کیا جا سکتا ہے۔ اس کے باوجود آپکے پاس کم از کم اتنے ہی پیسے مزید ہونے چاہیں۔

کتنا منافع ہو سکتا ہے؟

اس کام میں صرف منافع ہی منافع ہے کیونکہ آپ اپنی سروسز دے رہے نہ کہ کوئی چیز بیچ رہے ہیں جو کہ آپ کو کہیں اور سے خریدنی پڑتی ہے۔ بڑے شہروں میں اس کا ریٹ ایسے طے ہوتا ہے کہ بلڈنگ کے ٹوٹل کورڈ ایریا کو لیا جاتا ہے اور پھر آپ فی فٹ کے حساب سے طے کر لیتے ہیں۔ چھوٹے شہروں میں اس کا ریٹ کافی کم ہوتا ہے۔ مختلف شہروں میں اس کا ریٹ تقریباً 15 سے 20 روپے فٹ ہوتا ہے جس کی Calculation آپ ٹوٹل کورڈ ایریا سے کر لیتے ہیں۔ یعنی اگر گھر کا ٹوٹل کورڈ ایریا 1500 فٹ ہے تو ریٹ اس طرح سے ہوگا۔

1500 x 15 = 22500

3000 x 15 = 45000 اگر کورڈ ایریا 3 ہزار مربع فٹ ہے۔

لیکن یہ حساب بالکل چھوٹے گھر کا ہے۔ بڑے گھر اور ڈبل سٹوری بلڈنگ میں کورڈ ایریا اس سے بہت زیادہ ہوتا ہے۔ ایک گھر میں آپ کو اپنا کام مکمل کرنے میں 5 سے 15 دن تک لگ سکتے ہیں۔ آپ نے ان پیسوں میں سے اپنی لیبر کو مزدوری دینی ہے جو کہ ان کی ماہانہ تنخواہ یا پھر روزانہ کی مزدوری ہو سکتی ہے۔

پلمبنگ کے کام کی نوعیت

ایک پلمبر کو مختلف قسم کے کام سرانجام دینے ہوتے ہیں۔ جس میں سے چند اہم کام یہ ہیں۔

1: سب سے پہلے کام کرنے والی جگہ کی مکمل پیمائش کرنا، مارکنگ کرنا اور ڈرل کرنا۔
2: لوہے کے پائپ کو پیمائش کے مطابق کاٹنا، سرے پر چوڑی وغیرہ بنانا اور دھاگہ سے لپیٹنا۔
3: اسکے بعد جستی پائپ، سٹیل کے پائپ، پلاسٹک کے پائپ وغیرہ کو آپس میں جوڑنا
4: باتھ روم وغیرہ میں واش روم یا باتھ روم میں مختلف چیزوں کی انسٹالیشن کرنا جسمیں گرم، ٹھنڈی ٹوٹیاں اور فوارہ، باتھ ٹب وغیرہ بھی شامل ہیں۔
5: نئے گھر کو پانی کی مین لائن کے ساتھ Connect کرنا۔
6: پورے گھر میں Sewerage System بچھانا۔

کامیابی کا راز

☆ نیا کام حاصل کرنے کے لیے خود جا کر مالک مکان سے بات کریں۔ اور کام کی کوالٹی کے بارے میں انہیں بتائیں۔

☆ ہمارا مشورہ ہے کہ آپ بڑے شہروں میں اپنا کاروبار کریں تا کہ زیادہ منافع حاصل ہو۔ان شہروں میں خاص طور پر اسلام آباد، راولپنڈری، لاہور اور کراچی شامل ہیں۔

☆ کبھی بھی کام صرف اپنی لیبر پر مت چھوڑیں بالکل دن میں کم از کم ایک مرتبہ کام دیکھنے ضرور جائیں۔ مالک مکان سے خود رابطہ میں رہیں۔

☆ اپنے کام کی گارنٹی بھی دیں۔ جو کہ کچھ مہینوں یا پھر سال کے لیے ہو سکتی ہے۔

انگلش لینگوئج کورس اکیڈمی English Academy

پاکستان میں سب سے زیادہ شوق سے سیکھے جانے والی غیر ملکی زبانوں میں سے انگلش پہلے نمبر پر ہے۔اور اسکی کئی وجوہات ہیں جیسا کہ انگلش نہ صرف پاکستان میں بڑے بڑے دفتروں کی زبان بلکہ کالجوں اور یونیورسٹیوں کے سلیبس اسی میں ہیں۔اسکے علاوہ یہاں پر انگلش بولنے والے کو ہی پڑھا لکھا سمجھا جاتا ہے۔ کچھ طالب علم ملک سے باہر جانا چاہتے ہیں تو انگلش آنا ضروری ہے۔اگر باہر کے ملکوں میں نوکری کے لیے مثلاً دبئی وغیرہ جانا ہے تو وہاں پر عربی اور انگلش بولنے والوں کو ترجیح دی جاتی ہے۔الغرض یہ کہ انگلش سیکھنے کے کئی فائدے ہیں۔ انگلش سیکھنے کے لیے مختلف شہروں میں اکیڈمیاں موجود ہیں جو کہ اچھی خاصی فیس لے کر یہ کورس کرواتی ہیں۔آپ بھی اپنے شہر میں انگلش اکیڈمی شروع کر سکتے ہیں اور اس کے لیے کسی طرح کے لائسنس یا رجسٹریشن کی بھی کوئی ضرورت نہیں ہوتی۔ انگلش کورسز ہر طرح کی عمر اور ہر لیول کے طالب علموں وغیرہ کے لیے ہوتے ہیں۔نیچے تمام ضروری باتوں کی تفصیل دی گئی ہے۔ انگلش کو ہوا کی زبان بھی کہا جاتا ہے کیونکہ پائلٹ چاہے جس ملک سے بھی ہوا سے ہوا میں انگلش میں ہی بات کرنا پڑتی ہے۔ دنیا کی ٹوٹل آبادی کی 1/4th لوگ کچھ انگلش بول لیتے ہیں۔ انگلش دنیا کے 67 ملکوں کی Official زبان بھی ہے۔ 90% انگلش کا استعمال صرف 1000 لفظوں پر مشتمل ہوتا ہے۔شیکسپیئر نے بہت سے انگلش کے الفاظ بنائے جیسا کہ Torture, Birthplace, Blushing وغیرہ۔سب سے زیادہ استعمال ہونے والا letter (e) ہے۔ انگلش کے سب سے زیادہ لفظ S سے شروع ہوتے ہیں۔ ہر سال انگلش کی ڈکشنری میں 4000 کے قریب نئے الفاظ شامل ہوتے ہیں۔امریکہ کے بعد انڈیا میں سب سے زیادہ لوگ انگلش بول سکتے ہیں۔ **انگلش کورس Ideas**

1: سپوکن انگلش۔ 2: Accent انگلش۔ 3: فاؤنڈیشن کورس۔ 4: انگلش Improvement۔ 5: TOEFL & IELTS کی تیاری۔ 6: بزنس انگلش

اکیڈمی کی Investment

انگلش اکیڈمی شروع کرنے کے کئی ایک طریقے ہیں۔سب سے پہلا کام تو کسی مشہور جگہ کے آس پاس جگہ کا حصول ہے۔اسکے لیے الگ سے مکان، پلازہ کے اندر دکانیں یا ہال، دکانوں کے اوپر بنے ہوئے کمرے، کسی بھی چلتے ہوئے سکول اور کالج وغیرہ میں شام کے اوقات میں چند کمرے کرایہ پر لے سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ اگر آپ خود اچھی انگلش نہیں جانتے تو کسی اچھے ٹیچر کا ارینج کریں۔اگر زیادہ اچھے لیول کی اکیڈمی بنانی ہے تو ایک عدد Projector یا LCD TV، Multimedia سپیکرز وغیرہ کا انتظام کریں۔ کلاسوں کی ٹائمنگ سیٹ کریں۔عام طور پر انگلش کلاسوں کی ٹائمنگ شام کی ہوتی ہے۔ایک دن میں کلاس کا ٹوٹل دورانیہ ایک یا دو گھنٹے تک کا ہوتا ہے۔اپنے علاقے کے حساب سے فیس مقرر کریں۔ بیٹھنے کے لیے 10 سے 20 کرسیاں۔ پنکھے، لائٹ، بورڈ وغیرہ کا بندوبست بھی کریں۔شہر کی کیبل پے خوب Advertisement کریں۔کالجوں اور سکولوں وغیرہ کے طالب علموں میں اپنے اشتہار بانٹیں۔

مشہوری کرتے ہیں نیچے دیئے گئے فقرے استعمال کریں۔

3 ماہ میں انگریزی روانی سے بولیے۔

صرف 3 ماہ میں انگلش نہایت آسان اور جدید طریقے سے سیکھیں۔

امتحان سے فارغ ہونے والے طلباء کے لیے انگلش کورس

منافع

انگلش اکیڈمی میں کروائے جانے والے کورسز کی فیس الگ الگ ہوسکتی ہے۔ چھوٹے شہروں میں عام طور پر 3000 سے 5000 ماہانہ ہوتی ہے۔ بڑے شہروں میں یہ فیس بہت زیادہ ہوتی ہے جس کی رینج 7500 سے لے کر 12 ہزار روپے ماہانہ تک ہوسکتی ہے۔ بہرحال یہ آپ کے اوپر منحصر ہے کہ آپ اپنے شہر اور اکیڈمی کے حساب سے کتنی فیس رکھنا چاہتے ہیں۔ فیس اتنی زیادہ بھی نہ ہو کہ لوگ اسے afford ہی نہ کرسکیں اور نہ ہی اتنی کم کہ آپ کے اخراجات ہی نہ پورے ہوں۔ آپ کے بڑے بڑے اخراجات میں جگہ کا کرایہ، بجلی کا بل، Advertisement کے پیسے اور ٹیچرز کی تنخواہ وغیرہ شامل ہیں۔ ان تمام اخراجات کے باوجود انگلش اکیڈمی میں اچھی خاصی رقم بچ جاتی ہے۔

کامیابی کا راز

☆ ویسے تو انگلش سیکھنے کے لیے سارا سال ہی لوگ آتے رہتے ہیں مگر نئی کلاسوں کا آغاز میٹرک سے اور دوسری کلاسوں سے فارغ ہوئے طلباء کے اوقات کے حساب سے رکھیں۔ کیوں کہ کلاسوں کے امتحان سے فارغ ہونے والے طلباء اب ایکسٹرا کورسز کرنا چاہتے ہیں۔

☆ جتنا ہوسکے اپنی اکیڈمی کی مشہوری کریں اسکے لیے بہترین طریقہ شہر کی کیبل، FM ریڈیو، رکشوں کی پیچھے لگائے جانے والے بینرز اور ہینڈ پمفلٹس وغیرہ شامل ہیں۔ ☆ گروپ کی شکل میں آنے والے Students کو 10% سے 20% تک رعایت بھی دے سکتے ہیں۔

☆ کورسز کا دورانیہ 1 ماہ سے لے کر 3 ماہ تک رکھیں۔ ☆ High-Tech educational Facilities مہیا کریں۔

سکول سپلائز کا بزنس

سکول سپلائز کا کام بک سٹور سے ملتا جلتا ہوتا ہے مگر اس میں سکولوں اور کالجوں کی بکس نہیں ہوتیں بلکہ دوسرا سامان ہوتا ہے۔ اس کاروبار میں پاکستان بھر میں بہت روشن امکانات موجود ہیں کیونکہ اس کے بہت سی قسم کے الگ الگ گاہک ہیں۔ اس کاروبار کی کامیابی کا اندازہ آپ اس بات سے لگا سکتے ہیں ہیں کہ ہر شہر ہر گاؤں میں سکولوں کی تعداد بہت بڑھ چکی ہیں مگر سکول سپلائز کے سٹور اتنی سپیڈ میں نہیں بنے۔ اس لیے اگر آپ یہ کام شروع کرتے ہیں تو کامیابی کے امکانات بہت زیادہ ہیں۔ اسکے کاروبار میں سب سے بڑے گاہک سکول اور دفاتر ہوتے ہیں۔ جن کو ان میں سے کافی چیزوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ سب سے زیادہ بکنے والی چیز نیلے رنگ کی پنسل ہوتی ہے۔ سٹوڈنٹس کو اپنے باڈی ویٹ کا 10-20% تک بیگ اٹھانا پڑتا ہے۔ ایک پنسل سے آپ 45000 ہزار الفاظ لکھ سکتے ہیں یا پھر 35 میل لمبی لائن بنا سکتے ہیں۔

سکول بیگز ۔ فائل کور ۔ نوٹ بک ۔ پینسل ۔ ایرزر ۔ کینچی ۔ رنگین پینسل ۔ پیمانہ ۔ گلوسٹک ۔ لنچ باکس ۔ پانی کی بوتل ۔ مارکر ۔

ہائی لائٹرز ۔ بال پوائینٹ ۔ شارپر ۔ کمپاس ۔ پروٹیکٹر ۔ کیلکولیٹرز

اوپر دی گئیں چیزیں وہ ہیں جو کہ بہت زیادہ استعمال والی آئٹمز ہیں اسکے علاوہ بہت سی اور بھی ہیں۔یعنی کہ اگر آپ یہ کام شروع کرنا چاہتے ہیں تو ان اشیاء کا ہونا لازمی ہے۔ ان میں سے تقریباً کوئی بھی چیز خراب یا ضائع ہونے والی نہیں ہوتی بلکہ بعض مرتبہ پڑے پڑے ہی منافع دے جاتی ہیں کیونکہ کاغذ وغیرہ کی قیمتیں اکثر بڑھتی رہتی ہیں۔

آپ یہ کاروبار کیسے شروع کر سکتے ہیں؟

1: دکان یا سٹور اس علاقے میں بنائیں جہاں پر بہت سے دفاتر اور کالج سکول کالجز وغیرہ ہوں۔

2: لکڑی یا لوہے کے بنے ہوئے ریکس بنوائیں۔ جن میں تمام چزیں ترتیب سے رکھی جائیں گی اور بوقتِ ضرورت آسانی سے مل جائیں۔

3: بڑے شہروں میں موجود ہول سیل دکانوں سے جا کر مال خریدیں۔ کیونکہ ہول سیل میں ہی کافی بچت ہو جاتی ہے۔

4: تمام سکولوں،کالجوں،دفاتر،ریسٹورنٹس،ہوٹلوں،فیکٹریوں وغیرہ میں جا کر اپنا بزنس کارڈ دیں اور مارکیٹنگ کریں،اپنے کاروبار کے بارے میں بتائیں۔

5: اس کاروبار کو چلانے کے لیے آپ میں تھوڑی بہت بات چیت یا دکانداری کرنے کی صلاحیت ہونی چاہیے۔ دوسری دکانوں سے کم ریٹس دیں اور گاہکوں سے اچھے اخلاق سے پیش آئیں۔

کتنے پیسوں سے کام شروع ہوگا؟

سکول سپلائیز کا کام شروع کرنے کے لیے سب سے ضروری چیز ہے دکان حصول اسکے بعد تمام چیزوں کی خریداری وغیرہ۔اور یہ سب کام 3لاکھ روپے سے 15لاکھ روپے تک میں ہو سکتے ہے۔ جسمیں دکان کا سیٹنگ اور مال کی خریداری وغیرہ شامل ہیں۔

ہمارا مشورہ ہے کہ اگر آپ کے پاس 10لاکھ روپے موجود ہیں تو اس کا صرف 30 سے 50 فیصد تک بزنس پر لگائیں۔ساری کی ساری رقم کسی بھی کاروبار میں پہلی مرتبہ ہی مت لگائیں۔

کامیابی کا راز

☆ یہ سٹور سکول،کالجز اور مختلف قسم کے دفاتر کے قریب ہونا چاہیے تا کہ کسٹمرز کو نزدیک سے ہی ضرورت کی چیزیں مل جائیں۔

☆ ریٹس دوسرے سٹورز سے ذرا کم رکھیں۔کیونکہ آپ نیا کام شروع کرر ہے ہیں اور گاہکوں کو متوجہ کرنے کا یہ آسان طریقہ ہے۔

☆ جتنا ہو سکے خود جا کر مارکیٹنگ کریں۔ دفتروں،سکولوں وغیرہ میں جا کر اپنی کاروبار کے بارے میں تفصیل سے بتائیں۔

☆ دفتروں وغیرہ سے آپکو پکے گاہک بھی مل جائیں گے۔

چند مشہور Online سکول سپلائز ویب سائیٹیں

www.shoppingbag.pk

www.disney.pk

www.stationery.pk

Newspaper Distributors

نیوز پیپرز ڈسٹر یبوٹرز کا کام شہر میں اور قریبی علاقوں کے گھروں، دفاتر اور دکانوں وغیرہ میں ہر روز کا اخبار پہنچانا ہوتا ہے۔ یہ کام سست قسم کے لوگوں کے لیے نہیں ہے۔ کیونکہ یہ کام تقریباً صبح 3 سے 4 بجے کے درمیان شروع ہوتا ہے (جو کہ نیند کیلئے سب سے زیادہ سکون آور وقت ہوتا ہے) اور بارش ہو، سردی ہو یا آندھی یہ کام لازمی کرنا پڑتا ہے۔ مگر اس محنت کا صلہ بھی بہت اچھا ہے۔ اس کام میں آپ دو طرح سے پیسہ کماتے ہیں۔ پہلا یہ کہ اخبار کی کمپنی فی اخبار آپ کو 1 روپے یا زیادہ دیتی ہے۔ اسکے علاوہ کچھ لوکل کمپنیاں آپکو اپنے پمفلٹس دیتی ہیں جو کہ آپ اخبار میں رکھ کر پورے شہر میں پہنچا دیتے ہیں۔ یہ کام خاص طور پر اتوار کو زیادہ چلتا ہے۔ اس سے آپ کمیشن کے علاوہ الگ سے پیسہ کماتے ہیں جو کہ ایک ہزار اشتہار تقسیم کرنے کیلئے تقریباً 300 روپے سے 500 روپے تک ہوتا ہے۔

اس کام کیلئے کسی خاص طور پر بڑے دفتر کی ضرورت نہیں ہوتی بس یہ خیال رکھیں کہ اخباروں کے بنڈل بارش یا پانی سے گیلے نہ ہونے پائیں۔ یعنی اوپر چھت کا انتظام ہونا چاہیے۔ کافی سارے ڈسٹری بیوٹرز کو دیکھا گیا ہے کہ وہ بند دکانوں کے سامنے بنے ہوئے تھڑے پر ہی بیٹھ جاتے ہیں (کیونکہ رات کو تو یہ دکانیں بند رہتی ہیں) اور اخبار بانٹنے والے لڑکے یہاں سے آ کر ان کے گن کر مختلف اخبار لے جاتے ہیں۔

Investment درکار سرمایہ اور منافع

اخبار کمپنی ہر شہر میں خود گھروں میں جا کر اخبار نہیں بانٹ سکتی۔ اسکے لیے ہر شہر میں مختلف لوگوں کو یہ کام سونپ دیا جاتا ہے۔ اب اسکے بھی کئی طریقے ہو سکتے ہیں۔ جیسے کہ کچھ پرانے تجربہ کار لوگ یہ ایجنسیاں خرید لیتے ہیں۔ یعنی اخبار کمپنی کو سیکورٹی کی مد میں لاکھوں روپے کی رقم ایڈوانس میں ادا کرنا پڑتی ہے۔ یا پھر آپ لوکل ایجنسی سے آپ ڈسٹر یبوشن لے سکتے ہیں۔ عام طور شہر کے کسی خاص علاقے یا بازار میں ہی آپ کو صبح سویرے تمام قسم کی اخبار ایجنسی والے مل جاتے ہیں۔ کوشش کریں کہ جیسے ہی کوئی نیا اخبار مارکیٹ میں آئے تو آپ اس کی ایجنسی یا ڈسٹری بیوشن لے لیں۔ اگر آپ کو ایک بھی مشہور اخبار کی تقسیم کاری کا کام مل جائے تو یہی کافی ہوگا۔

ایک مرتبہ ڈسٹر یبیوشن مل جانے کے بعد آپکا خرچ تقریباً نہ ہونے کے برابر ہے کیونکہ یہ کام کسی دفتر کے بغیر بھی چل جاتا ہے۔ (کیونکہ اخبار بانٹنے کا کام صبح ہی ختم ہو جاتا ہے)۔ بس لڑکوں کی تنخواہ دینے کے بعد ساری کمیشن بچ جاتی ہے۔

اخبار بانٹنے کے لیے آپ ڈیلوری بوائز رکھتے ہیں جن کو ماہانہ کی بنیاد پر تنخواہ دی جاتی ہے۔ مختلف اخباروں کی کمیشن الگ الگ ہو سکتی ہے۔ بڑے اخباروں کی ڈسٹری بیوشن ذرا مشکل سے ہی ملتی ہے مگر کوشش کرتے رہیں تو آپ کو کامیابی مل جائے گی۔

کاروبار کی مزید سمجھنے کے لیے آپ گھر کی قریب ہی لوگ آپ کو مل جائیں گے۔ کافی لوگ بہت سالوں سے ایسے ہیں جو کہ اخبار بانٹ رہے ہوتے ہیں۔ وہ اس کام کو اچھی طرح سے سمجھتے ہیں۔ انہیں میں سے کسی سے آپ اخبار ایجنسی یا ڈسٹری بیوشن کا کام مکمل طریقے سے سمجھ سکتے ہیں۔ ان لوگوں کو یہ بھی پتہ ہوتا ہے کہ کونسا اخبار شہر میں نیا آنے والا ہے اور کس اخبار کی ڈسٹری بیوشن زیادہ فائدے مند ہے۔ ان میں سے کسی سے آپ پارٹنر شپ بھی کر سکتے ہیں۔

حسین نواز ایجنسی

پتہ: میوہسپتال روڈ،اخبار مارکیٹ،لاہور۔ فون نمبر: 042-37352265

الواجداخبار والے

پتہ:3B زہراہائیٹس، مین مارکیٹ،گلبرگ۳،لاہور۔ فون نمبر: 042-35750889

کراچی

اسلم نیوز پیپرایجنسی

پتہ: قاضی کورٹ نمبر22،کراچی۔ فون نمبر: 021-34946894

سٹی پریس

پتہ: OB 7A, مہرسنز اسٹیٹ،تالپور روڈ،کراچی۔ فون نمبر 021-32438437

Indoor Play Area for Kids

انڈور کھیل اس دور میں بچوں کے لیے بہت ہی ضروری ہیں کیونکہ بچے نہ صرف یہاں کھیل کر خوش ہوتے ہیں بلکہ دوسرے بچوں سے ملکر دوستی بھی کرتے ہیں۔ ویسے تو تقریباً ہر بڑے شہر میں بڑے بڑے پارکس ہوتے ہیں مگر بہت زیادہ گرمی، سردی، بارش، رش اور دوسری کئی وجوہات کی وجہ سے چھوٹے بچوں کو وہاں پر نہیں لے جایا جا سکتا۔ اس لیے انڈور پلے ایریا ہر شہر میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔ اور یہاں پر والدین اس لیے بچوں کو لے کر آنا پسند کرتے ہیں کیونکہ بچے یہاں سے گم نہیں ہوتے اور والدین آرام سے ایک طرف بیٹھ بھی سکتے ہیں۔

یہ کام کس طرح چلے گا؟

سب سے پہلے تو کسی ایسی جگہ پر کوئی ہال یا بڑے کمرے ڈھونڈیں جہاں پر لوگوں کی آمدورفت آسانی سے ہو اور پارکنگ کا انتظام بھی ہو۔ اب اس ہال میں مختلف قسم کی سلائیڈز، جمپنگ ایریا اور دوسری کھیلنے کی چیزیں لگائیں جو کہ صرف چھوٹے بچوں کے لیے ہی ہوں۔ آپ اس میں کئی طریقے سے پیسے کما سکتے ہیں۔ پہلے تو بچوں کی ٹکٹ، دوسرا بچوں کے لیے چھوٹے بڑے کھلونے بیچ کر اور تیسرا کھانے پینے کی چیزیں (آئس کریم، کولڈ ڈرنکس، چپس وغیرہ)۔ یہ گیمز عام طور پر 7 سال سے کم عمر بچوں کے لیے ہوتی ہیں۔ اور تمام کے تمام جھولے اسے طرح سے بنے ہوئے ہوتے ہیں کہ بچوں کے گرنے کا چانس بہت کم ہو اور اگر گریں بھی تو انہیں کوئی چوٹ نہ لگے (جس کے لیے نیچے تمام فرش پر نرم گدے وغیرہ بچھا دیں)۔

اس کاروبار کو چلانے کے لیے اچھی خاصی رقم درکار ہوگی جسمیں جگہ کا کرایہ، جھولوں کی قیمت اور دوسرے خرچے شامل ہیں۔ بہرحال اس کاروبار کو بڑے شہر کے اچھے ایریا میں اچھے طریقے سے چلانے کے لیے آپ کے پاس 5لاکھ سے 15لاکھ روپے ہونے چاہییں۔ اگر چھوٹے لیول کا بنانا ہے تو پھر تقریباً 3لاکھ میں بھی بن جائے گا۔

منافع

اس کاروبار میں پیسے کئی طریقے سے کمائے جاسکتے ہیں۔ ایک تو روازنہ کی ٹکٹ ہے جو آپ فی بچہ کے حساب سے لیں گے۔اسکے علاوہ اور بھی طریقہ ہے۔ دوسرا آپ ممبر شپ بھی معارف کرائیں جس کی مدت 1 ماہ، 3 ماہ، 6 ماہ اور ایک سال ہوگی. اگر ایک دن کی ٹکٹ 100 روپے ہو تو آپ ممبر شپ کی فیس اس حساب سے رکھ سکتے ہیں۔

1ماہ: 2500 ۔ 3ماہ: 5000 ۔ 6ماہ: 8000 ۔ 1سال: 12000

یا اپنی مرضی کے مطابق بھی رکھی جاسکتی ہے۔ اب ممبرز کی مرضی ہے کہ چاہے وہ اس دوران ہر روز بچوں کو لے کر آئیں یا پھر کچھ دن۔

۔ ممبر شپ میں آپ کو بہت زیادہ فائدہ ہوگا۔اور والدین ایک ہی مرتبہ اپنی فیس ادا کر دیں گے اور پوری مدت میں اسی ممبر شپ کے ذریعے بچوں کو لا سکتے ہیں۔ اسکے لیے ہر آنے والے کسٹمر سے بات کریں۔کیبل پر ایڈ چلوائی اور شہر میں اشتہار بانٹیں۔

یہ کاروبار چلنے پر آپ کو بہت زیادہ منافع ہوسکتا ہے۔مثلاً ایک صرف 100 لوگ 6 ماہ والی ممبر شپ لے لیں تو آپ کو اسی سے ہی 8 لاکھ روپے اکٹھے ہو جائیں گے۔مگر اس کے بارے میں کچھ بھی فائنل نہیں کہا جاسکتا کیونکہ یہ کوئی نہیں جانتا کہ کتنے لوگ اور کونسی ممبر شپ لیں گے۔ عید اور دوسرے سپیشل دنوں میں بہت زیادہ رش ہوسکتا ہے۔

کامیابی کے راز

- ☆ باقاعدہ افتتاح والے دن شہر کے مشہور لوگ جن میں سرکاری افسر، دوست، سکولوں کے پرنسپل، صحافی اور دوسرے لوگوں کو مدعو کریں۔
- ☆ والدین کے لیے بیٹھنے کا الگ سے بہترین انتظام کریں۔ ☆ مفت Wi Fi کا انتظام بھی کریں تاکہ والدین اس سہولت سے فائدہ لیں۔
- ☆ والدین کو مکمل یقین ہونا چاہیے کہ ان کے بچوں کو کھیل کے دوران چوٹ نہیں آئے گے یعنی تمام جھولوں کو نرم میٹریل سے کور کروائیں۔
- ☆ گرمیوں میں AC اور سردیوں میں ہیٹر وغیرہ کا انتظام بھی ہونا چاہیے تاکہ بچے اور والدین ماحول کی شدت سے بچ سکیں۔

مینوفیکچرز اینڈ سپلائرز

رائل پلے لینڈ: سید پور روڈ، اصغر مال چوک، راولپنڈی۔فون نمبر: 051-4570730

فائبر پاک کڈز پلینیٹ: نسیم ٹاؤن، نزد سوات چوک، ہطار اینڈ جی ٹی روڈ ہری پور، خیبر پختونخواہ۔ فون نمبر: 0995-613296

کراٹے کورس

کراٹے صرف ایک کھیل نہیں ہے بلکہ اس سے آپ کے اندر خود اعتمادی، لچک، دفاع اور طاقت بھی پیدا ہوتی ہے، اور دوسروں کے ساتھ تعاون کرنا سیکھتے ہیں۔ یہ ایک ایسی گیم ہے کہ ہر بچے کو سکھانی چاہیے۔ مارشل آرٹس کی کئی قسمیں ہیں جن میں زیادہ مشہور کراٹے، تائی کانڈو، جوڈو، کک باکسنگ اور ریسلنگ وغیرہ شامل ہیں۔ان میں سے پاکستان میں زیادہ جوڈو اور کراٹے زیادہ مشہور ہیں۔اسکے لیے تقریباً ہر شہر میں اکیڈمیاں موجود ہیں مگر آبادی کے حساب سے ان میں اضافہ نہیں ہو رہا ہے۔آپ بھی کراٹے اکیڈمی کھول کر نہ صرف بچوں کو ایک صحت مند Activity مہیا کر سکتے ہیں بلکہ کم سرمایہ لگا کر ایک اچھا کاروبار بھی

شروع کر سکتے ہیں۔کراٹے ایک واحد ایسی گیم ہے جسمیں مقابلے سے پہلے اور بعد میں ایک دوسرے کوRespect دینا پڑتی ہے۔ جوڈو اور کراٹے دو الگ الگ قسم کے مارشل آرٹس ہیں۔ کراٹے میں سب سے مشہور کک کا نام mawashi geri ہے۔کراٹے کے کھیل میں سب سے زیادہ اوپر یعنی تجربے اور رینک کے حساب سے پلئیر ہوتا ہے اسے Hanshi کہتے ہیں۔

کراٹے ایک ایسی گیم ہے جو انسٹرکٹر کے بغیر نہیں سیکھی جاسکتی۔یہ ایک سستی اور سیکھنے میں آسان گیم ہے۔5 سال کے بچے سے لے کر 50 سال کے آدمی تک ہر کوئی اسے سیکھ سکتا ہے چاہے مرد ہو یا عورت۔ یہ کھیل چین اور جاپان کے علاقوں سے شروع ہوئی اور پھر پوری دنیا میں پھیل گئی۔پوری دنیا میں فوجیوں اور پولیس کو بھی یہ کھیل اپنی ٹریننگ کے دوران سکھائی جاتی ہے تا کہ بوقتِ ضرورت اس سے کام لیا جا سکے۔لوگ اس کھیل کو مختلف مقاصد کے لیے سیکھتے ہیں۔کچھ اپنے آپ کو فِٹ رکھنے کے لیے، کچھ سیلف ڈیفنس کے لیے اور کچھ صرف اسے کھیل کے طور پر لیتے ہیں۔

یہ کام کس طرح شروع کر سکتے ہیں؟

آپ کراٹے اکیڈمی کو ایک چھوٹے کاروبار کے طور پر بھی شروع کر سکتے ہیں۔اگر آپ کو کراٹے نہیں آتی تو کوئی بات نہیں۔آپ کو ہر شہر میں سے بڑے اچھے اور تجربہ کار کراٹے کے بلیک بیلٹ لوگ مل جائیں گے۔ان کو اپنے ساتھ پارٹنر بنائیں یا پھر تنخواہ پر ملازم رکھیں۔شہر کے سکولوں کالجوں وغیرہ میں پمفلٹ بانٹیں اور کیبل پر مشہوری دیں۔ اسکے لیے کوئی بھی سکول، گراؤنڈ وغیرہ صرف شام کے اوقت میں کرایہ پر لے لیں، جو نہایت ہی مناسب پیسوں میں مل جائے گا۔وقتاً فوقتاً مقابلے کرواتے رہیں۔فیس بک کا پیج بھی بنائیں۔ اگر کسی بلڈنگ کے اندر کلاسز ہو رہی ہیں تو نیچے میٹ بچھائیں، بیٹھنے کے لیے بنچز اور پنچ بیگز وغیرہ کا انتظام کرنا پڑے گا۔

کتنی رقم سے یہ کام شروع ہو سکتا ہے؟

اسکے لیے آپکو بہت زیادہ رقم خرچ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔اسکی کلاسز بھی لگائی جاسکتی ہیں۔بس تھوڑا سا گراونڈ ہونا چاہیے۔جس کے لیے آپ کوئی بھی پبلک پارک، سکول کا گراونڈ یا کوئی بھی ہال یا کھلی چھت وغیرہ کا استعمال کر سکتے ہیں۔آپ ہفتے میں شہر کے مختلف حصوں میں کلاسز لگا سکتے ہیں۔اس سے آپ کا کاروبار بڑھے گا اور شہر کے مختلف علاقوں کے لوگ کراٹے سیکھ سکیں گے۔آپ کا خرچ صرف مشہوری کرنے پر ہو گا۔تقریباً ایک لاکھ روپے کے اندر اندر آپ یہ کام اچھے طریقے سے شروع کر سکتے ہیں۔

منافع

اس میں ایک تو ماہانہ فیس لیتے ہیں اور اس کی حد شہر اور علاقے کے حساب سے مختلف ہو سکتی ہے۔عام طور پر پاکستان میں 1000 روپے سے 5000 روپے تک فیس لی جاتی ہے۔ گھروں میں جا کر انفرادی طور پر بھی کورس کروائے جاتے ہیں جس کی فیس بہت زیادہ ہوتی ہے۔

اس میں سوائے Advertisement کے آپ کا کوئی خرچہ نہیں ہے تو تقریباً فیس کا زیادہ تر حصہ آپ کو بچ جاتا ہے۔

آپ کراٹے کی یونیفارم وغیرہ بیچ کر بھی اچھے پیسے کما سکتے ہیں۔

چند ضروری باتیں

- ☆ گرمیوں کی چھٹیوں میں سمر کیمپ کی کلاسز لگائیں۔جسمیں سکول کے بہت سے بچے داخلہ لیں گے۔
- ☆ کراٹے کی کلاسز کا ٹائم 1 گھنٹے سے 2 گھنٹے تک کا ہوتا ہے۔اس طرح سے آپ ہر روز 3 سے 4 کلاسز کو ارینج کر سکتے ہیں۔
- ☆ خواتین کیلئے بھی کسی الگ جگہ پر کلاسز کا انتظام کریں۔
- ☆ بچوں کی کلاسز بھی بہت کامیاب ہوتی ہیں۔

☆ سکولوں اور کالجوں میں جا کرا پنے بچوں کے مقابلے دکھائیں جس سے دوسرے بچے Motivate ہوں گے اور کراٹے کی اہمیت کے بارے میں لیکچر بھی دیں۔ کراٹے کے ساتھ ساتھ باکسنگ بھی کے کورس بھی کرواسکتے ہیں۔

☆ آپ شہر کے مختلف علاقوں میں جا کر کلاسوں کا انتظام کریں۔ تا کہ ہر علاقے کے بچے کراٹے سیکھ سکیں۔

Homemade Food Delivery

ہوم فوڈ ڈیلیوری کا کاروبار پاکستان میں تقریباً نیا ہے مگر کئی مما لک میں کامیابی سے پہلے سے ہی جاری ہے۔ پاکستان میں زیادہ تر لوگ معدہ کی مختلف بیماریوں کے مریض بنتے جارہے ہیں۔ اسکی ویسے تو کئی وجوہات ہیں مگر ریسٹورینٹس اور ہوٹلوں کے تیز مصالحے والے کھانے ایک اہم وجہ ہے۔ یہی وجہ ہے کہ وہ لوگ جن کو آفس کے ٹائم پر باہر سے کھانا پڑتا ہے چاہتے ہیں کہ انہیں گھر کا پکا ہوا سادہ کھانا مل جائے۔ اسی مقصد کے لیے گھر کا بنے ہوئے کھانے کا کاروبار بڑے شہروں میں بڑی کامیابی سے چلایا جاسکتا ہے اور بچت بھی بہت ہوگی۔ یہ کاروبار شروع کرنا نسبتاً کافی آسانی ہے اور بہت کم سرمایہ سے شروع کیا جاسکتا ہے۔ خواتین اور مرد دونوں ہی اس کاروبار کو بخوبی چلا سکتے ہیں۔ پاکستان فون پر یا Online کے طریقے سے زیادہ تر لوگ پاکستانی فوڈز کی بجائے فاسٹ فوڈز کے آرڈرز دیتے ہیں۔ پاکستانی فوڈز کے آرڈرز صرف 38% ہی ہوتے ہیں۔ گھر میں کھانا منگوانے کا ٹرینڈ بہت تیزی سے بڑھ رہا ہے اور عنقریب ریسٹورنٹ میں جا کر کھانے سے بھی زیادہ ہوجائے گا۔ لنچ کے لیے فون پر اور Online 12 سے 3 بجے دوپہر تک آرڈرز دیئے جاتے ہیں اور ڈنر کیلئیے زیادہ تر 7 بجے سے رات 10 بجے تک آرڈرز آتے ہیں۔ 22% ایسے لوگ بھی ہوتے ہیں جو آن لائن فوڈز خریدتے ہوئے ضرورت سے زیادہ فوڈز خرید لیتے ہیں۔

یہ کاروبار کس طرح شروع کریں؟

اپنا ایک مینو تیار کریں۔ کک کا انتظام کریں۔ روزانہ کے مینو میں ہر طرح کا کھانا شامل ہونا چاہیے۔ ریٹ لسٹ بھی ہو جس میں ہر ایک چیز کا ریٹ لکھا ہوا ہو۔ مختلف دفتروں، دکانوں، مارکیٹوں، پلازوں وغیرہ میں جائیں اور اشتہار تقسیم کریں۔ ہوم میڈ فوڈ ڈیلیوری کا کام بہت ہی کم پیسوں سے شروع کیا جاسکتا ہے۔ اسکے لیے کوشش کریں کہ کام وہاں سے شروع کریں کہ جس علاقے میں مختلف دفاتر جیسا کہ کچہری، فیکٹریاں، بنک، کمرشل مارکیٹیں وغیرہ زیادہ ہوں۔ ہوسکتا ہے کہ یہ کام اتنا چل جائے کہ آپ کو بہت سا ڈیلیوری سٹاف رکھنا پڑ جائے۔ گھر کا بنا ہوا کھانا ریسٹورنٹ کی نسبت سادہ ہونا چاہیے، مزیدار اور خوب پکا ہوا ہو مگر مصالحے ہلکے ہوں۔ آپکے گاہک کو پکا یقین ہونا چاہیے کہ کھانا صرف گھر کا ہے نہ کہ آپ کسی ریسٹورینٹ سے خرید کر لائے ہیں۔

چند ضروری باتیں

1: پہلی مرتبہ جب کسی دفتر میں اپنے کاروبار کے بارے میں لوگوں کو بتانے جائیں تو اپنے ساتھ کھانے کا سیمپل بھی لے جاسکتے ہیں جس سے لوگوں کے کھانے کے taste کے بارے میں معلوم ہوسکے۔ اس کاروبار کو چلنے میں تھوڑا وقت لگ سکتا ہے مگر بہت جلدی ترقی والا کام ہے۔ بظاہر دیکھنے میں چھوٹا سا کام لگتا ہے لیکن بہت تیزی سے پھیلنے والا کاروبار ہے۔

2: کچھ ملکوں میں لوگوں نے اکیلے ہی کام شروع کیا اور آج ان کی کمپنیاں بن گئی ہیں جس میں سینکڑوں لوگ کام کررہے ہیں۔ 3: شروع میں ڈیلیوری موٹر سائیکل پر اور بعد میں کام بڑھ جانے پر چنگ چی رکشہ یا پھر وین پر دی جاسکتی ہے۔ 4: اپنا ایک مینو تیار کروائیں اور اس میں تمام ڈشز کے نام اور ریٹ لکھیں۔ 5: مینو میں زیادہ تر چکن کے بنے ہوئے سالن اور چاول، سبزیاں، قیمہ، روٹیاں، دالیں، سویٹ ڈشز وغیرہ شامل ہیں۔

منافع

کراچی میں ہوم میڈ فوڈ ڈلیوری والی کمپنیاں عام طور پر ایک ڈش کھانے کا ریٹ 100 روپے سے 140 روپے لگاتے ہیں۔ جس میں بریانی، چاول اور سبزیاں وغیرہ شامل ہیں۔ یہ ریٹ باقی بڑے بڑے ریسٹورینٹس کے مقابلے میں بہت ہی مناسب ہیں۔ مگر ان ریٹس کے حساب سے بھی ایک پلیٹ پر ہی بہت زیادہ منافع ہو جاتا ہے۔ مثلاً بریانی کی ایک پلیٹ پر زیادہ سے زیادہ خرچہ 50 سے 75 روپے تک ہوگا اور آپ بیچیں گے 140 روپے کی۔ تو اس میں بچت ہوئی 90 روپے کی۔ کاروبار چل جانے پر اس کام میں آپ کی توقع سے بھی زیادہ منافع ہو سکتا ہے۔

اپنے گاہک پکے کرنے کے لیے ڈیلز Deals بھی متعارف کروائیں۔ جسمیں انہیں 1 ہفتہ، 2 ہفتہ یا پھر ایک مہینہ کے ریٹس دیں جو کہ ڈیلی کے حساب سے کم ہوں مثلاً اگر آپ کی ایک کھانے کی قیمت ہے 140 اور اس 30 دنوں کے بنتے ہیں 4200۔ ماہانہ ڈیل میں 4200 روپے کی بجائے آپ کم کر کے 3700 کر دیں۔ جس سے گاہک کو بچت ہوگی اور آپکا پورے مہینے کے لیے ایک گاہک مل جائے گا۔ بس اب کوشش کریں کہ اپن گاہکوں میں اضافہ کریں۔ اسکے لیے جتنی ایڈورٹائزمنٹ کریں گے اتنا کام زیادہ چلے گا۔ اگر آپ صرف 100 لوگوں کو ہی کھانا دیں تو اسی سے ہی آپ کو کم از کم تقریباً 5 سے 6 ہزار روپے ڈیلی بچ جائیں گے۔

کاروبار کی کامیابی کے راز

☆ کھانا ہمیشہ تازہ پکا ہوا ہونا چاہیے اور آپکے گاہک کو اس بات کا پکا یقین ہو۔ ☆ ڈلیوری چار جز فاصلہ کے حساب سے رکھیں۔ جسکے چار جز پہلے سے ہی طے شدہ ہوں۔ ☆ اپنے گاہک کو فوڈ ڈلیوری کے پہنچنے کا وقت اور پورے پیسے پہلے سے ہی بتائیں اور اپنی ہر بات پر پورا اترنے کی کوشش کریں۔ ☆ اگر کھانا لیٹ ہو گیا ہے تو گاہک سے فون پر بات کر کے اس کے بارے میں معذرت کریں۔ ☆ ایک دن میں 5 یا 7 لوگوں کے کھانے کے ایک آرڈر پر خصوصی رعایت دیں۔ مثلاً ٹوٹل amount پر 5 فیصد رعایت۔ ☆ یہ کام زیادہ تر کراچی، لاہور اور اسلام آباد میں کامیاب ہو سکتا ہے۔

مصالحہ جات کی پیکنگ اور سپلائی

تقریباً تمام پاکستانی کھانوں میں مختلف مصالحہ جات استعمال کیے جاتے ہیں۔ ہماری زیادہ تر روزمرہ ڈشوں میں نمک، مرچ، ہلدی، دھنیا اور دوسرے مصالحے شامل کیے جاتے ہیں۔ یہ یا تو ثابت ہی یا پھر پیس کر بھی ڈالے جاتے ہیں۔ پاکستان میں پسے ہوئے ہر طرح کے مصالحے مارکیٹ سے مل جاتے ہیں۔ آپ بھی یہ کام بڑی آسانی کے ساتھ کر سکتے ہیں۔ پسے ہوئے مصالحوں کی قیمت ثابت سے ذرا زیادہ ہی ہوتی ہے۔

ایک اندازے کے مطابق پاکستان میں ایک گھر میں ہر سال تقریباً 6 کلو مصالحہ جات استعمال کیے جاتے ہیں۔ پاکستانی میں بڑی کمپنیاں اب مصالحہ جات کو پیک کر کے مختلف ممالک کو برآمد Export بھی کر رہے ہیں۔ آپ بھی مصالحہ جات کا کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے یونٹ پر مختلف قسم کے مصالحہ جات بنا کر بیچیں گے۔

زیرہ، ہلدی، کالی مرچ، سرخ مرچ، سوکھا دھنیا

بریانی مصالحہ، چاٹ مصالحہ، گرم مصالحہ، کڑاہی مصالحہ، قیمہ مصالحہ وغیرہ

یہ کام کیسے ہوتا ہے؟

اس سارے کام کو طریقہ کار بہت سادہ اور آسان ہے۔سب سے پہلے تو گھر میں یا کسی اور جگہ پر ایک کورڈ ایریا ہونا چاہیے جہاں پر بارش، تیز ہوا، اور مٹی سے مصالحے بچے رہیں۔ بس تھوک کی مارکیٹ سے جا کر ہول سیل ریٹ پر تمام مصالحہ جات خریدیں، خشک کریں۔انہیں خود مشین (گرائینڈر) میں ڈال کر پیس لیں یا پھر اگر کسی سے پیسوا لیں اور پیکنگ کروا کے مارکیٹنگ کریں۔ یا شروع میں تو سب سے آسان طریقہ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ مارکیٹ سے پسے پسائے مصالحے ہی خرید لیں۔لیکن اس میں ملاوٹ کا شبہ ہوسکتا ہے۔

یہ کام اگر بہت چھوٹے پیمانے سے شروع کرنا ہے تو پھر تو 5000 سے بھی شروع کیا جاسکتا ہے۔اگر مکمل مشینری اور سیٹ اپ کے ساتھ شروع کرنا چاہتے ہیں تو کم از کم 10 سے 15 لاکھ روپے کے لگ بھگ رقم چاہیے ہوگی۔ اس کاروبار میں منافع کی شرح 38% کے لگ بھگ ہے۔

اپنی کمپنی کا کوئی آسان اور اچھا سا نام رکھیں۔ پیکنگ کرنے کے لیے بنے بنائے ریپرز آسانی کے ساتھ بازار سے مل جاتے ہیں۔ یا پھر پریس والی دکانوں سے اپنے نام سے چھپوالیں۔ مشینری میں سب سے ضروری Grinder ہیں جو کہ بڑے سائز میں بھی مشینری سٹورز سے مل جاتے ہیں۔اسکے بعد پیکٹوں کے بند کرنے کے لیے پیکنگ دو طرح سے ہوسکتی ہیں۔ پہلے تو یہ کہ آپ مصالحے کمپیوٹرائز ڈسکیل پر تول کر پیکٹوں میں ہاتھوں سے بھرتے جائیں اور موم بتی وغیرہ سے بند کر دیں۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ پیکنگ مشین بھی پاکستان میں دستیاب ہے جو کہ سارے کام تولنے کا، پیکٹ بھرنے اور بند کرنے والے سارے کام خود کرتی ہے۔ پیکنگ مشین پاکستان میں 1 لاکھ روپے سے لے کر 3 لاکھ روپے میں مل جاتی ہے۔

کاروبار کی کامیابی اور نقصان سے بچنے کا طریقہ

☆ خیال رکھیں کہ شروع شروع میں صرف نقد پر ہی اپنا مال دیں (جو ذرا سا مشکل ہے) اور ادھار نہ کریں۔ مال ادھار دینے سے سے آپ کا پیسہ پھنس جائے گا اور دکاندار بہت تھوڑا تھوڑا کر کے پیسہ واپس دیں گے۔

☆ کوشش کریں کہ شروع سے ہی شہر کے بڑے بڑے سٹور آپکے گاہک بن جائیں۔ تا کہ ایک ہی جگہ پر آپ کا زیادہ مال بک جائے اور بڑے سٹورز پیسے کے لین دین کے معاملے میں بھی زیادہ تر ٹھیک ہی ہوتے ہیں۔

☆ مصالحہ جات کی رینج کو زیادہ سے زیادہ بڑھائیں۔یعنی ہر طرح کے مصالحے بیچیں۔ خاص طور پر وہ بھی جو عام دکانوں سے نہیں ملتے چاہے اس کے لیے آپ کو کسی اور شہر سے ہی کیوں نہ منگوانے پڑیں۔

☆ مصالحہ جات بالکل گیلے نہ ہونے پائیں۔او پیکنگ کرنے والے پورے ایریا میں پانی نہ ہو۔

☆ مختلف مصالحوں کی قریب قریب بھی نہ رکھیں۔ اور انہیں مکس ہونے سے بچائیں۔

اگر آپ بڑے لیول کا کاروبار کرنا چاہتے ہیں تو آپکو مختلف قسم کی مشینریاں بھی خریدنی پڑیں گی: گرائینڈنگ مشین: 65000 روپے، مکسنگ مشین: 60000، پیکنگ مشین: 150000 روپے۔

مشینری بنانے والی کمپنیاں

سماء انجنیئرنگ: 1/32، 2-A، ناظم آباد 2، کراچی۔ فون نمبر: 021-36602467

اکرم انجینئرنگ: شجاع پارک، دار غووالا روڈ، لاہور۔ فون نمبر: 0310-4200477

الکرم مشینری: لاہور۔ فون نمبر: 042-37220919

حسین انجنئرنگ ورکس: پلاٹ نمبر 50، ٹمبر پونڈ، کیماڑی کراچی: فون نمبر: 021-2852572

سپیشل ٹی شاپ Special Tea Shop

ہوسکتا ہے کہ چائے کی دکان آپ کو کوئی عام سا کام لگ رہا ہے لیکن دراصل اس میں تھوڑی سے تبدیلی اور جدت سے آپ تھوڑا پیسا لگا کر بہت اچھا کام چلا سکتے ہیں۔ یہ کاروبار خاص کر ان لوگوں کے لیے بہت اچھا ہے جن کے پاس Investment کم ہے اور تھوڑا پیسا لگا کر کوئی کام شروع کرنا چاہتے ہیں۔
ویسے تو ہر دفتر اور مارکیٹ کے قریب کوئی نہ کوئی چائے والا ضرور ہوتا ہے۔ مگر جیسے کھانے پینے کی باقی چیزوں کے ذائقے میں بہت تبدیلیاں آ گئی ہیں اسی طرح عام ملنے والی چائے میں نہیں۔ روایتی چائے کے مختلف رنگ ہوتے ہیں جیسا کہ کالا، سبز، سفید وغیرہ مگر یہ سب ایک ہی قسم کے پودے سے تیار کی جاتی ہیں اس پودے کا نام ہے Camellia Sinesis۔ چائے کی پتی کو کبھی بھی کھلا نہ چھوڑیں کیونکہ یہ نمی کو Absorb کرتی ہے۔ لیمن اور دودھ کو کبھی بھی اکٹھا چائے بنانے کے لیے استعمال نہیں کرنا چاہیے اس سے دودھ پھٹ جائے گا۔ دنیا میں سب سے زیادہ چائے پینے والے لوگ ترکی میں ہیں۔ چائے میں ایک عنصر polyphenols پایا جاتا ہے جو انسانی صحت کیلیے بہت ہی مفید ہے۔ آدھ کلو چائے کی پتی بنانے کے لیے تقریباً 2000 پتے استعمال ہوتے ہیں۔ پوری دنیا میں پانی کے بعد چائے دوسری سب سے زیادہ پی جانے والی چیز ہے۔ چائے کا ایک پودا 50 سال تک پیداوار دے سکتا ہے۔ 40% لوگ ہر روز چائے پیتے ہیں۔

آپ چائے کی ایسی دکان بنائیں کے یہ اپنے ذائقے اور مختلف فلیورز کی وجہ سے ہر جگہ مشہور ہو جائے۔ اسکے لیے آپ چائے میں عام دودھ کی بجائے Condensed Milk ڈالیں جو کہ ڈبہ کی شکل میں مل جاتا ہے۔ یہ بہت گاڑھا دودھ ہوتا ہے اور بہت مزے کا بھی۔ اسکے علاوہ ہم کشمیری چائے یا گلابی چائے عام چائے کی دکانوں میں نہیں دیکھتے۔ اس کو پسند کرنے والے بھی بہت سے لوگ ہیں اور جہاں سے بھی ملے جا کر ضرور پیتے ہیں۔ آپ چائے میں چاکلیٹ بھی شامل کر سکتے ہیں۔ اسکے علاوہ بہت سی سبز چائے کی قسمیں بھی ہیں۔ الغرض اس دکان پر صرف ایک قسم کی چائے نہیں بلکہ کئی قسم کی ہونی چاہیے تا کہ گاہک اپنی مرضی سے آرڈر کر سکے اور لوگ دور دور سے آپ کے پاس کھنچے چلے آئیں۔

درکار سرمایہ

اس کام کے لیے سب سے پہلے تو کسی ایسی جگہ دکان لیں جہاں پر لوگوں کا بہت رش ہوتا ہو جیسا کہ پلازہ، مارکیٹیں، دفاتر، بنک، کچہری وغیرہ۔ ضروری نہیں کہ دکان کسی مارکیٹ کی اندر ہو بلکہ تھوڑی سی ہٹ کر لیں یا بیسمنٹ میں بھی لے سکتے ہیں۔ ایک مرتبہ مشہور ہونے پر لوگ آپ کے پاس خود ہی پہنچ جائیں گے۔ اچھی قسم کے برتن اور چائے بنانے کا سامان خریدیں۔ بیٹھنے کے لیے کرسیاں اور میز ایک کاؤنٹر بھی ہو۔ اس کام میں سب سے زیادہ خرچ دکان کے حصول کا ہو گا۔ بہر حال یہ کام 15000 سے لے کر 1 لاکھ روپے تک میں شروع کیا جا سکتا ہے۔

منافع

عام چائے کا کپ 20 یا 25 روپے کا مل جاتا ہے۔ لیکن آپ سپیشل چائے بنا رہے ہیں تو اسی حساب سے ریٹ 40 یا 50 روپے رکھ سکتے ہیں۔ اب اسمیں سے سارے خرچے نکال کر آپکو آدھے پیسے تو بچ ہی جائیں گے یعنی 15 سے 25 روپے۔ کاروبار مشہور ہونے کے بعد آہستہ آہستہ لوگ دور دور سے آئیں گے اور کام زیادہ چلنا شروع ہو جائے گا۔

کام کیسے شروع کریں؟

اس کام میں کوئی بہت زیادہ تجربہ کی ضرورت نہیں ہے۔ دکان بنانے کے بعد ایک دن کے لیے ارد گرد موجود دکانوں، دفتروں وغیرہ میں اپنی چائے کا ذائقہ taste کے لیے مفت چائے بھیجیں۔ تا کہ لوگوں کو پتہ چل جائے کہ آپ نے نئی دکان بنائی ہے اور آپ کے ہاں سپیشل چائے ملتی ہے۔ بس ایک دو دن میں ہی انشاءاللہ کام چلنا شروع ہو جائے گا۔ دکان میں ایک یا دو لڑکے بھی رکھیں جو پورے کام کو سنبھالیں۔

کامیابی کا راز

☆ چونکہ ہم یہاں پر عام چائے کی بجائے سپیشل چائے کے بارے میں بات کر رہے ہیں اس لیے اسکے سپیشل ذائقہ کا خاص خیال رکھیں۔

☆ برتن اور دکان کا ماحول عام چائے کی دکانوں کی نسبت صاف ستھرا رکھیں۔

☆ شروع کے چند ہفتے جتنا ہو سکے مختلف طریقے سے دکان کی مشہوری کرتے رہیں۔

☆ بس یہ یاد رکھیں کہ آپ کا کام باقیوں سے منفرد ہونا چاہیے۔

☆ چائے کی پتی صرف اچھی کمپنی کی ہی استعمال کریں۔

اس کام میں نقصان نہ کے برابر ہے۔کوشش کریں کہ اگر نیا کام شروع کر رہے ہیں تو سردیوں میں کریں کیونکہ اس موسم میں چائے کا استعمال زیادہ ہوتا ہے۔

کون آئسکریم کا بزنس

کون آئسکریم کا بزنس زیادہ تر گرمیوں میں ہی چلتا ہے۔اس لیے یہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے یہ بات ذہن نشین کر لیں کہ سردیوں میں کوئی اور کام کرنا پڑے گا۔ یہ کاروبار ان لوگوں کے لیے بھی ایک اچھی چوائس ہو سکتی ہے جن کے پاس صرف شام کو ہی ٹائم ہوتا ہے اور جو کوئی سائیڈ بزنس کرنا چاہتے ہیں۔
ہر شہر میں کچھ پوءائنٹ ایسے ہوتے ہیں جہاں پر لوگ زیادہ کون آئسکریم کھانا پسند کرتے ہیں جیسے کہ مری کے مال روڈ پر، لاہور میں انارکلی بازار، مال روڈ اور لبرٹی مارکیٹ وغیرہ یا پارکس میں۔جب خاص طور پر لوگ بچوں کے ساتھ relax کرنے کے لیے گھر سے نکلتے ہیں۔ کون آئسکریم کا کام زیادہ تر شام 4 بجے سے لے کر رات 11 بجے تک چلتا ہے۔دنیا بھر میں ایک سال میں 15 بلین لیٹر آئس کریم کھائی جاتی ہے۔اتوار والے دن ہر آئسکریم بیچنے والا سب سے زیادہ منافع کماتا ہے۔سب سے زیادہ آئسکریم امریکہ میں بنائی اور کھائی جاتی ہے۔آئسکریم کی ٹاپنگ کے لیے سب سے مشہور Chocolate سیرپ ہے۔عام طور پر مشین کے تین لیور ہوتے ہیں دو فلیورز کے لیے اور ایک Twisting کے لیے۔ونیلا آئس کریم کے ایک کپ میں 273 کیلیوریز ہوتی ہیں۔
زیادہ تر تو یہی دیکھا گیا ہے کہ لوگوں نے مشین دکانوں سے باہر فٹ پاتھ پر رکھی ہوتی ہے تا کہ چلتے چلتے لوگ کون آئسکریم لے لیں۔ اس کام کے لیے کچھ زیادہ جگہ کی ضرورت نہیں ہوتی۔اس لیے سپیشل دکان کرایہ پر لینے کی بجائے کسی مشہور چوک یا مارکیٹ میں کسی بھی دکان کی سامنے والی جگہ کرایہ پر لے لیں۔ ہر مشین کے نیچے چھوٹے چھوٹے ویل لگے ہوتے ہیں اسی لیے اسے جہاں چاہے آسانی کے ساتھ شفٹ کر سکتے ہیں۔ کون آئسکریم 1904 میں ایجاد کی گئی۔

درکار سرمایہ 'Investment

کون آئسکریم کا کام low investment کے بزنس میں آ جاتا ہے۔اس کے لیے کسی خاص دفتر، مشینیریاں یا دوسرے آلات کی ضرورت نہیں ہوتی۔اس کے صرف ایک مشین چاہیے اور اسکو آپریٹ کرنے کے لیے ایک آدمی کی ضرورت ہوتی ہے۔نئی مشین کی قیمت تقریباً 75000 روپے سے لے کے 100000 روپے تک ہے۔قیمت کا اتنا فرق مشین کی کمپنی اور میڈ ٹائپ کی وجہ سے ہے۔لیکن آپکو کچھ چلی ہوئی مشین ذرا سستی مل جائے گی۔

پرانی مشین کی قیمتیں

کون آئسکریم مشین سنگل فلیور: تقریبا -/25000

کون آئسکریم مشین ڈبل فلیور: تقریباً -/30000

3فلیورروالی مشین: -/40000

ویسے تو آئسکریم کے کئی فلیورز ہیں مگر ونیلا اس وقت بھی ٹاپ پے ہے۔ جون اور جولائی میں آئسکریم سب سے زیادہ کھائی جاتی ہے۔ آئسکریم کے اوپر اب مختلف چیزیں بھی سجا کر Serve کی جاتی ہیں جیسا کہ چاکلیٹ، فروٹ، خشک میوہ جات، چیری، Cookies, candies وغیرہ۔

یہ کام تقریباً 1لاکھ روپے سے نیچے تک شروع کیا جا سکتا ہے۔ اسی میں جگہ کا کرایہ اور بجلی کا بل وغیرہ بھی شامل ہے۔

آئسکریم بنانے کے لیے آپکو ان چیزوں کی ضرورت پڑے گی۔

ملک پاؤڈر یا فل کریم، فوڈ کلر، فلیور (ونیلا، مینگو، سٹرابیری، چاکلیٹ وغیرہ)، گلوکوز وغیرہ

آپ آئسکریم میں شامل Ingredients اور کوالٹی کے حساب سے مختلف نام دے سکتے ہیں جیسا کہ (سپر پریمئم، پریمئم، ریگولر اور اکانومی)۔

ہر کسی کی الگ الگ recipe ہوتی ہے آپ ان چیزوں کے علاوہ اور بھی بہت سی چیزیں ملا سکتے ہیں لیکن اس سے آئسکریم کی لاگت میں بھی اضافہ ہو جائے گا۔ اس لیے یہ بات ضرور مدِنظر رکھیں کہ گاہک کتنی قیمت ادا کر سکتے ہیں۔ عام طور پر ایک کون آئسکریم کی قیمت 50 سے 100 روپے تک ہوتی ہے۔

کامیابی کا راز

☆ اسکی کامیابی کا سب سے پہلا راز تو یہ ہے کہ آپ نے یہ کام کس جگہ پر کرنا ہے۔

☆ کسی سپر مارکیٹ وغیرہ میں آئسکریم کا دکان آخر میں بنائیں تا کہ لوگ شاپنگ کرنے کے بعد آئسکریم کھا کر لطف اندوز ہو سکیں۔

☆ فریزر کا ٹمریچر 20- تک رکھیں۔ اس سے زیادہ ٹھنڈا ہونے کی صورت میں آئسکریم فریز ہو جائے گی۔ فریزر میں آئسکریم کے علاوہ کوئی اور چیز نہ رکھیں۔

☆ دوسرا یہ کہ آپ کی آئسکریم کا ذائقہ یا فلیور کیسا ہے

☆ اس کام میں کوئی زیادہ Advertisement کی ضرورت نہیں ہے۔

ڈسٹری بیوشن کا کاروبار Distribution of Products

ڈسٹری بیوشن سروس مہیا کرنے والوں کی مانگ صارفین کے لیے مصنوعات بنانے والی کمپنیوں میں اضافے کے ساتھ بڑھ رہی ہے۔ عام طور پر ایک چھوٹے پیمانے کی ڈسٹری بیوشن کمپنی 5 افراد کو روزگار بھی مہیا کرتی ہے۔ ڈسٹری بیوشن کا کام ایک ایسا کاروبار ہے کہ جس میں محنت تو زیادہ ہے مگر منافع اور کاروبار کی ترقی بھی اتنی ہی زیادہ ہے۔ اس کام میں آپ مختلف قسم کی چیزوں کی ڈسٹری بیوشن لیتے ہیں اور اپنے علاقے میں وہ پراڈکٹ بیچتے ہیں۔ اس کام سے لوگوں نے سالوں کے اندر ہی بہت ترقی کی ہے۔ بس پراڈکٹ کو سلیکٹ کرتے ہوئے یہ بات دھیان میں رکھیں کہ وہ چیز چلنے والی ہے اور لوگ اسے خریدنا چاہتے ہیں۔ آپ الیکٹرونکس، چائے، ٹافیاں، چاکلیٹ، نمکو، دودھ، کنفیکشنری، موبائل ایکسسیریز، جوس، سٹیشنری وغیرہ کی ڈسٹری بیوشن کا کام کر سکتے ہیں۔

کام کیسے شروع کریں؟

یہ کاروبار کسی بھی شہر یا قصبہ میں شروع کیا جا سکتا ہے۔ یہ کمپنیاں پرچون فروش کو مستقل بنیادوں پر چیزیں فراہم کرتی ہیں۔ اس کام کو شروع کرنے کے لیے بھی بہتر ہے کہ چند ماہ کسی بھی ڈسٹری بیوشن کمپنی کے ساتھ چند ہفتے یا ماہ لگائیں تاکہ آپ کو سارے Procedure کی سمجھ آ جائے۔ آپکو ایک گودام کی بھی ضرورت ہوگی۔ شروع میں آپ ایکسٹرا خرچے بچانے اور کام کی نوعیت کو سمجھنے کے لیے خود مارکیٹنگ اور سیل کریں بعد میں آہستہ آہستہ کر کے اس کام کے لڑکے رکھتے جائیں اور خود ایک دفتر بنا کر سارا کام کنٹرول کریں۔ آپ اپنی Investment اور Management کے حساب سے جتنی چاہیں پراڈکٹس لے سکتے ہیں۔ چھوٹی کمپنی کی پراڈکٹ آپ ایک لاکھ سے بھی کم پیسوں سے خرید سکتے ہیں۔ مگر بڑی کمپنیوں کی ڈسٹری بیوشن مہنگی ملتی ہے۔ اسکے علاوہ موٹر سائیکل یا چنگ چی لوڈر وغیرہ بھی چاہیے۔ سیلز سٹاف یا آرڈر بکنگ سٹاف آپکو 12 سے 15 ہزار تنخواہ پے مل جائیں گے۔

پرافٹ کتنا ہے؟

اس طرح کے کاروبار میں پرافٹ اس وقت شروع ہوتا ہے جب آپکی سیل ایک خاص پوائنٹ سے آگے پہنچ جاتی ہے۔ ہر کمپنی کا طریقہ کار بھی الگ ہوسکتا ہے جیسا کہ کچھ مشہور کمپنیاں لاکھوں روپے ایڈوانس میں لیتی ہیں۔ مختلف پراڈکٹس پر منافع کی شرح 15% سے 39% تک ہوتی ہے۔ کچھ اور کمپنیوں سے ڈائرکٹ ہول سیل ریٹ پر ایک خاص لمٹ تک کا مال لازمی خریدنا پڑتا ہے۔

- ☆ بڑی کمپنی کی Distribution مشکل سی ہی ملتی ہے، پرافٹ یا کمیشن کی فیصد کم ہوت ہے مگر سیل بہت زیادہ ہوتی ہے۔
- ☆ چھوٹی کمپنی یا غیر معروف کمپنیوں کی Distribution آسانی سے مل جاتی ہے، منافع یا کمیشن زیادہ ہوتی ہے مگر سیل کم ہوتی ہے۔

کامیابی کے راز

- ☆ پراڈکٹ اور برانڈ کی ڈسٹری بیوشن لینے سے پہلے اچھی طرح سے سروے کر لیں۔
- ☆ آپ کو گفت وشنید اور مارکیٹنگ کی مہارت ہونی چاہیے۔ اس کاروبار کی کامیابی میں یہ چیز بہت ضروری ہے اور اس سے کلائنٹس کو برقرار رکھا جا سکتا ہے۔
- ☆ چونکہ پرچوں فروش عام طور پر نقد چیزیں نہیں لیتے اس لیے رقم کی وصولی کا طریقہ کار بھی بہت اہمیت رکھتا ہے۔
- ☆ پہلے سے اس فیلڈ میں تجربہ میڈیم سائز کی ایجنسی چلانے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔
- ☆ ڈسٹی بیوشن ایجنسی کے لیے یہ بہت اہم ہوتا ہے کہ تجربہ کار اور ہنر مند Sales Staff رکھے جو نہ صرف نیا بزنس لاتے ہیں بلکہ موجودہ صارفین کو برقرار رکھتے ہیں۔

Distibutoriotor Required

ڈسٹری بیوشن کے لیے ایسی مصنوعات کا انتخاب کرنا چاہیے جن کی مارکیٹ میں بہت زیادہ طلب ہے۔ نیچے چند ایک کمپنیوں کے نام اور نمبر دیئے گے ہیں آپ ان سے رابطہ کر سکتے ہیں۔ ان کے علاوہ بھی ایسی ہی سینکڑوں مختلف کمپنیاں ہیں جو کہ مختلف شہروں میں ڈسٹری بیوشن دیتی ہیں۔

مازا جوس: مازا جوس پاکستان میں ایک مشہور جوس ہے جس کو ہو شہر سے ڈسٹری بیوٹرز کی ضرورت ہے۔ آپ اگر ڈسٹر بیوشن لینا چاہتے ہیں تو اس فون نمبر پر رابطہ کر سکتے ہیں۔ 0323-8615057

سٹی جوس اور مایا جوس فون نمبر: 0303-2867212

بلوویو Blue Waves منرل واٹر فون نمبرز: 021-36196560, 0321-7700557

سہیل فرید موبائل ایکسسیریز امپورٹرز (کیبلز، چارجرز، چارجنگ بنک وغیرہ) فون: 0300-8377239

نایاب اچار 030-2996066

Season Tissue Boxes عاطف شمیم: 0300-5870340
GH Solar Panels۔ علی ٹاور، ایم ایم عالم روڈ، لاہور

کرائے پر شادی کے ملبوسات Dresses on Rent

آجکل دلہن کا ڈریس 50ہزار سے لے کر 150لاکھ روپے یا اس سے بھی زیادہ میں بنتا ہے۔اس ڈریس کو زیادہ سے زیادہ ایک مرتبہ ہی پہنا جاتا ہےاور بعد میں ویسے کے ویسا ہی پڑا رہتا ہے۔ تمام لڑکیوں کی خواہش ہوتی ہے کہ انہیں بھی شادی پر اچھے سے اچھا ڈریس پہننے کو ملے۔ اور ایک باپ جس کی ماہانہ تنخواہ 20ہزار ہے وہ اپنی بیٹی کی شادی پر چاہنے کے باوجود 2لاکھ روپے کا ڈریس کیسے خرید سکتا ہے۔مگر اس کا مسئلے کا حل بھی ہے۔اسکے لیے ایک دن کے لیے مہنگے سے مہنگے ڈریس بھی کرائے پر مل جاتے ہیں۔عام طور پر پاکستانی دلہن اپنے شادی کی کپڑوں کی تیار شادی کی تاریخ سے 6مہینے پہلے کرلیتی ہیں۔ اب اس جدید دور میں شہروں کی 50%دلہنیں انٹرنیٹ سے ڈیزائن بھی دیکھتی ہیں۔آنے والے دنوں میں دلہنیں Online ڈریس بھی خریدیں گی۔ پاکستانی شادی میں ٹوٹل بجٹ کا 8 سے 10% شادی کے ملبوسات کے لیے صرف ہو جاتا ہے۔شادی کے ڈریس کی اوسط قیمت 10000روپے سے 200000روپے تک ہوتی ہے۔لیکن ڈیزائنر کے ڈریسز کی قیمت 8لاکھ روپے تک بھی ہوسکتی ہے۔ پاکستانی دلہن عام طور پر تین طرح کے ڈریس پہننا پسند کرتی ہیں (لہنگا، غرارہ اور ساڑھی)۔ڈریس کے بعد دوسرے بڑے اخراجات میں جوتے اور پھر میک اپ کا سامان ہے۔

نہ سرف دلہن کے ڈریسس بلکہ دلہا کے ڈریس بھی کرایہ پر دستیاب ہوتے ہیں۔اب تو لڑکے بھی کسی سے کم نہیں اور شادی پر پہننے کیلئے بہت ہی سپیشل قسم کی کڑھائی والی شیروانی تیار کروائی جاتی ہے اور اسکی قیمت بھی لاکھوں میں ہوسکتی ہے۔ہر ایک اس طرح کے نئے اور مہنگے ڈریس Afford نہیں کرسکتا۔ اسی وجہ سے آجکل شادی کے کپڑے کرائے پر دینے کا کاروبار بڑی تیزی سے ترقی کر رہا ہے۔ بڑے شہروں میں اس کام کی ڈیمانڈ زیادہ ہے مگر پاکستان کے ہر شہر میں یہ کاروبار چلایا جاسکتا ہے۔ کراچی ۔ لاہور ۔ اسلام آباد/راولپنڈی ۔ ملتان ۔ فیصل آباد

(یہ کام عورتیں اور مرد پارٹ ٹائم یا سائیڈ بزنس کے طور پر بھی کر سکتے ہیں۔)

یہ کاروبار کیسے شروع کریں؟ درکار سرمایہ

اس کاروبار کے شروع کرنے کے لیے ضروری نہیں کہ آپکی شادی کے کپڑوں والی دکان ہو۔ بلکہ آپ یہ کام اپنے گھر میں بیٹھ کر بھی کر سکتے ہیں۔

اس کاروبار کے لیے آپ نئے ڈریس بنوانے کی بجائے تھوڑے سے استعمال ہوئے بھی خرید سکتے ہیں۔ جو کہ اپنی اصل قیمت سے بہت ہی کم قیمت پر مل جاتے ہیں۔ (50ہزار والا ڈریس 15یا 20ہزار تک بھی مل سکتا ہے) زیادہ تر لڑکیاں شادی کے کچھ عرصہ کے بعد اپنے شادی کے ڈریس بیچنا چاہتی ہیں۔خریدنے سے پہلے اچھی طرح سے چیک کرلیں کہ ڈریس کہیں سے پھٹا ہوا نہ ہو، اسکی چمک دمک برقرار ہو اور اسکے اوپر کسی قسم کا داغ نہ ہو۔

اس کاروبار میں زیادہ تر لہنگا، غرارہ اور ساڑھی وغیرہ کرایہ پر دیئے جاتے ہیں۔آجکل زیادہ تر میرون، سرخ اور سفید رنگوں کا رواج ہے۔آپ بھی یہی تین یا زیادہ رنگوں کی کولیکشن اپنے پاس اکٹھی کریں۔ شروع میں آپ یہ کام چند ایک ڈریسز سے بھی شروع کر سکتے ہیں۔کام اچھی طرح چلنے کے بعد آہستہ آہستہ بڑھاتے جائیں اور ڈریسز میں اضافہ کرتے جائیں۔ یہ کام ایک لاکھ اور 5لاکھ روپے کے درمیان میں شروع کیا جا سکتا ہے۔کاروبار کے شروع میں

Advertisement پر بھی بہت سا پیسا لگائیں۔تا کہ لوگوں کو پتہ چل سکے کہ اس جگہ سے کرائے پر شادی کے ڈریس دستیاب ہیں۔آپ مختلف قسم کے ڈریس وغیرہ کرایہ پر دے سکتے ہیں مثلاً دلہن کا ڈریس،مہندی کا ڈریس،انڈین ڈریس،میکسی،گاؤن، پارٹی ڈریس،ڈیزائنرڈریس،ساڑی،غرارا وغیرہ۔

منافع

ایک ڈریس کا ایک یا دو دن کا کرایہ 2000 سے لے کر 10000 روپے تک ہوتا ہے۔اسکا کرایہ اس بات پر منحصر ہوتا ہے کہ سوٹ کس قسم کا اور کتنا مہنگا ہے۔
جب ایک مرتبہ سوٹ خرید لیا تو آپ کا بعد میں خرچہ نہ ہونے کے برابر ہے۔بس سوٹ اگر میلا ہے تو اس کو ڈرائی کلین وغیرہ کروالیں۔
کرایہ عام طور پر ایڈوانس میں وصول کیا جاتا ہے۔ اگر ایک ہفتے میں ایک بار 5 سوٹ 2000 کرایہ پر جائیں تو ایک ہفتے میں آپکو 10000 کی آمدن ہو گی۔ اور ایک مہینے میں 40 ہزار روپے۔لیکن یہ رقم حتمی نہیں ہے بلکہ اس سے بہت زیادہ یا کم بھی ہوسکتی ہے۔

گاہک کیسے بنیں گیں؟ کامیابی کے راز

گاہک بنانے اور یہ کاروبار چلانے کے بھی کئی طریقے ہیں۔تقریباً ایک سال تک آپ کی مشہوری ہو جائے گی اور آپکے پرانے گاہک نئے لوگوں خود بخود بھیجیں گے۔ کاروبار کو چلانے کے لیے آپ مختلف طریقے اپنا سکتے ہیں۔

☆ کیبل پر اپنے اس کاروبار کی Advertisement کریں۔(یہ سب سے اچھا طریقہ ہے)
☆ اپنی ویب سائیٹ بنوائیں اور اس میں تمام ڈریسز کی فوٹو ہوں اور آپکا فون نمبر بھی ہو۔
☆ وقتاً فوقتاً شہر کے ایسے علاقوں میں اشتہار بانٹیں جہاں پر غریب اور مڈل کلاس کے لوگ رہتے ہوں۔
☆ ہر گلی میں بیوٹی پارلر موجود ہے(ان سے جا کر بات کریں)۔ان بیوٹی پارلر والوں کو ہر ایک گاہک بھجوانے پر کمیشن دیں۔

نوٹ: پرانے ڈریسز خریدنے کے لیے بھی انہیں بیوٹی پارلر والوں سے بات کریں۔کیونکہ ان کے پاس ہی گلی محلے کی ساری خواتین آتی ہیں۔

کاسمیٹکس کی دکان اور سپلائی کا کاروبار

کاسمیٹکس کا کاروبار چھوٹی چھوٹی چیزوں پر مشتمل بہت بڑا اور وسیع ہے۔ اس میں موجود Products کی لسٹ سینکڑوں میں ہے۔آپ اس کاروبار میں آنا چاہتے ہیں تو بیک وقت دکان اور سپلائی کا کام شروع کریں۔اس کا مطلب یہ ہے کہ کسی مشہور مارکیٹ میں اپنی دکان بھی بنائیں اور ساتھ ساتھ ہول سیلر کے طور پر بھی کام کریں۔اس کا طریقہ یہ ہے کہ بڑے بڑے شہروں میں موجود بڑے ہول سیلروں سے مال خریدیں اور پھر اپنے شہر میں یا قریبی علاقوں میں جا کر چھوٹی دکانوں پر جا کر بیچیں۔ کاسمیٹکس کے استعمال سے عورتوں میں Self Confidence میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ اس سال کاسمیٹکس کے کاروبار میں 13% اضافہ متوقعہ ہے۔ پاکستان کے بڑے شہروں میں خواتین اپنی بیوٹی پر 4000 روپے سے 5000 روپے ماہانہ خرچ رہی ہیں۔اس کروبار میں ورائٹی بہت زیادہ ہے مثلاً صرف نیل پالش کے 600 سے زیادہ Shades مارکیٹ میں دستیاب ہیں۔اسی وجہ سے نیل پالش سب سے زیادہ بکنے والی چیزوں میں ٹاپ پہ ہے۔ہر 3 میں سے 1 عورت میک اپ کے بغیر گھر سے باہر نہیں نکلتی۔ ایک رومن فلاسفر نے کہا تھا کہ ایک عورت میک اپ کے بغیر ایسی ہے جیسے نمک کے بغیر کھانا۔

کاسمیٹک کی تقریباً ہر چیز ہی بکنے والی آئٹم ہوتی ہے لیکن سب سے زیادہ حصہ Skincare Products کا ہے اسکے بعد، Personal Care اور

Hair Care کا ہے۔ایک تحقیق کے مطابق دنیا بھر میں عورتیں بیوٹی پر 144$ خرچ کرتی ہیں۔دنیا کے سب سے بڑے برانڈ Avon, Olay L'Oreal اور Procter adn Gamble's اور Nivea ہیں۔پوری دنیا میں سب سے زیادہ کاسمیٹکس فرانس سے import کی جاتی ہیں۔جب آپ کا کام تھوڑا چل جائے گا تو دکاندار آپ کو خود فون پر مختلف چیزوں کے آرڈر بھی لکھوادیا کریں گے۔اس طریقے سے کاروبار کا ایک سرکل بن جائے گا۔لیکن یہ سب کچھ بالکل ممکن ہے مگر اس کے لیے آپ کو تھوڑی سی محنت کرنی پڑے گی۔آہستہ آہستہ آپ اس کام کے لیے sales and distribution سٹاف رکھ لیں جو کہ جا کر آپ کی چیزوں کی مارکیٹنگ کریں اور پھر سپلائی اور پیسوں کی ریکوری بھی کریں۔

کاسمیٹکس کی زیادہ تر چیزوں میں بہت زیادہ مارجن ہوتا ہے کیونکہ ان چیزوں کے ریٹ فکس نہیں ہوتے۔

درکار سرمایہ یا Investment

اس کاروبار کو شروع کرنے کے لیے کتنا سرمایہ درکار ہوگا؟ اس سوال کو کوئی ایک فکس جواب نہیں ہے مگر بڑے شہر کی مشہور مارکیٹ میں دکان بنانے کے لیے 5 لاکھ سے 10 لاکھ روپے تک درکار ہوں گے۔یہ رقم اس سے کم یا زیادہ بھی ہوسکتی ہے کیونکہ دکان کس جگہ پر ہے، کتنا مال ڈال رہے ہیں اور دوسرے اخراجات شامل ہیں۔بڑے پیمانے کا کاروبار کرنے کے لیے 15 سے 20 لاکھ روپے کے لگ بھگ ضرورت ہے۔

منافع

ایک اندازے کے مطابق پوری دنیا میں سب سے پچھلے چند سالوں میں سب سے زیادہ 10 تیزی سے ترقی کرنے والی صنعتوں میں سے ایک کاسمیٹک بھی ہیں۔پاکستان میں بھی کاسمیٹک بنتا ہے مگر زیادہ تر یورپ اور چین سے درآمد بھی کیا جاتا ہے۔اس کام میں منافع کی شرح کوئی فکس نہیں ہے بلکہ بہت مختلف ہے۔ایک ہی چیز کی کئی ورائیٹی ہیں اور ریٹ بھی مختلف ہیں۔شادیوں کی سیزن میں تو دکانداروں کے پاس سر کھجانے کا وقت بھی نہیں ہوتا اور ایک ایک دن میں ہی ہزاروں روپے منافع کما لیا جاتا ہے۔

کاسمیٹک کی مشہور ہول سیل مارکیٹس

اگر آپ کسی ہول سیل مارکیٹ سے اکٹھا مال خریدنا چاہتے ہیں تو ان مارکیٹوں کو ضرور وزٹ کریں۔تاکہ آپ کو قیمتوں کا اندازا ہو سکے۔

کراچی: بولٹن مارکیٹ　**لاہور:** شاہ عالم مارکیٹ　**راولپنڈی:** صدر بازار　**کوئٹہ:** میزان چوک

کامیابی کا راز

☆ اس کاروبار کی کامیابی کا سب سے پہلا راز تو یہ ہے کہ آپ کی دکان اس جگہ پر ہونی چاہیے جہاں پر عورتوں کی آمدورفت بہت زیادہ ہو۔چاہے اسکے لیے آپکو دکان کا کرایہ باقی جگہوں سے زیادہ ہی کیوں نہ دینا پڑے۔

☆ شروع میں کوشش کریں کہ قیمت باقی دکانوں سے ذرا کم ہی ہوتا کہ گاہک دوبارہ واپس آئیں۔

☆ مال لیتے ہوئے اس کی کوالٹی چیک کر لیں اور کسی ایک ہی دکان سے ہول سیل خریدیں۔

☆ اپنے پاس ہر چیز کی بہت زیادہ ورائٹی رکھیں خاص طور پر ایسی جو دوسروں کے پاس نہ ہو۔

نقصان کے امکانات

اس کام میں نقصان اسی صورت میں ہوسکتا کہ آپ صرف دکان کا کام کریں۔اس لیے دوسری دکانوں پر سپلائی کا کام بھی کریں۔تاکہ اگر ایک طرف سے کام نہیں یا کم چل رہا ہے تو دوسری طرف سے ریکوری ہو سکے۔اسکے علاوہ کچھ چیزیں زیادہ دیر تک پڑے پڑے سوکھ جاتی ہیں۔

Optical Shop عینک کی دکان

ویسے تو آپ نے کئی مرتبہ عینک کی دکانیں دیکھیں ہوں گی یا کبھی وہاں پر کوئی عینک خریدنے بھی گئے ہوں گے مگر آپ نے کبھی یہ نہیں سوچا ہوگا کہ یہ کس قسم کا کاروبار ہے اور اس میں کتنا نفع اور خرچ ہے۔ آپ کو یہ سن کر حیرانگی ہوگی کہ بظاہر یہ چھوٹا سا نظر آنے والا کام اصل میں بہت زیادہ منافع بخش ہے۔ لوگ یہاں سے دو طرح کی عینکیں خریدتے ہیں ایک تو نظر والی عینک اور دوسرا فیشن یا دھوپ سے بچنے کی عینک اور مختلف طرح کے لینز بھی۔ نیچے اس کے بارے میں مکمل ڈیٹیل دی گئی ہے۔ 40 سال کی عمر کے بعد تقریباً ہر کسی کو قریب کی نظر کی عینک کی ضرورت پڑتی ہے۔ پاکستان میں متوقع طور پر Eye Lenses کا استعمال آنے والے دنوں میں زیادہ ہو جائے گا۔

فریم کی قسمیں

Rimless and Fullrim Glasses

یہ ہیں فریمز کی مین قسمیں۔ اب اسمیں سینکڑوں طرح کے ڈیزائن بھی ہو سکتے ہیں۔ یہ چونکہ فیشن کا زمانہ ہے تو نظر والی عینکیں بھی بہت سٹائلش ہو چکی ہیں اور گاہک اب اپنے چہرے کی بناوٹ اور Latest Trends کے حساب سے ہی عینک پہنتے ہیں۔

اس کاروبار کا فائدے یہ ہیں کہ اس میں Competetion کم ہوتا ہے، پرافٹ زیادہ ہے، Investment بہت کم ہے اور قیمتیں فکس نہیں ہوتیں۔

منافع کتنا ہے؟

عام طور پر نظر کی ایک عینک کی قیمت 500 روپے سے لے کر 15000 یا اس سے زیادہ تک ہوتی ہے۔ جتنا پرافٹ مارجن اس کاروبار میں ہے ایسا بہت کم کاروباروں میں ہوتا ہے۔ عینک کے فریم اور شیشے کی بھی کئی قسمیں ہوتی ہیں اور قیمت بھی الگ الگ ہوتی ہے۔ آپکی خرید بیچنے کی قیمتوں سے بہت زیادہ کم ہوتی ہیں اس لیے منافع بہت زیادہ ہوتا ہے۔ فریم کی قیمت کا انحصار اس بات پر بھی ہوتا ہے کہ فریم کس چیز کا بنا ہوا ہے مثلاً سٹیل کا، پلاسٹک، لکڑی، ربڑ یا کسی اور میٹل کا۔

درکار سرمایہ Investment

یہ کاروبار کم پیسے سے بھی شروع کیا جا سکتا ہے۔ دکان میں سب سے ضروری چیزوں میں ,Display case، ریکس وغیرہ شامل ہیں جہاں پر آپ اسطرح سے عینکوں کے فریم کو سجاتے ہیں کہ لوگ یہاں سے دیکھ کر ہی اپنے لیے کسی عینک کا انتخاب کر سکیں۔ اسکے علاوہ آپکو کچھ Vision Testing Ecuipments اور ایسی چیزوں کی جو لینز اور فریم کی Fittings کے لیے بھی استعمال ہو سکیں کی بھی ضرورت پڑے گی۔

بڑوں کو نظر کی عینک سال میں کم از کم ایک یا دو مرتبہ تبدیل کروانی پڑتی ہے۔ بچوں کو اس سے زیادہ مرتبہ تبدیل کروانی پڑی ہے۔ اس طرح سے نہ صرف پرانے گاہک بار بار آتے ہیں بلکہ نئے بھی آتے رہتے ہیں۔ چھوٹے پیمانے کے دکان 1 لاکھ روپے سے 4 لاکھ روپے تک میں اور درمیانہ درجہ کی دکان 5 سے 10 میں اور ہائی لیول کی دکان 15 لاکھ روپے کے لگ بھگ میں شروع کی جا سکتی ہے۔

کراچی میں بولٹن مارکیٹ سے آپ کو ہول سیل ریٹ پر عینکوں سے متعلقہ تمام چیزیں مل جائیں گی۔

کامیابی کے راز

☆ دکان اس جگہ پر بنائیں ہو جہاں پر قریب ہی کوئی آنکھوں کے ڈاکٹر بھی موجود ہوں۔ مگر کام کہیں بھی چل سکتا ہے۔ کسی بھی مین روڈ پر شاپ بنائیں۔

☆ دکان کا باقاعدہ افتتاح کروائیں اور اس میں شہر کے مشہور آنکھوں کے ڈاکٹرز، بزنس مین، سکولز کے ٹیچرز اور دوسرے معززین کو مدعو کریں۔
☆ اچھا اخلاق کسی بھی کاروبار کی کامیابی کیلئے بہت ضروری ہے اور یہاں بھی یہ اصول لاگو ہوتا ہے۔
☆ کسٹمر کو اپنی طرف سے اچھی چیز کا مشورہ بھی دیں اور انہیں محسوس کروائیں کہ آپ ان کے لیے کاروبار کے علاوہ اچھی سوچ بھی رکھتے ہیں۔
☆ اس بات کو مدِ نظر رکھیں کہ مرد خریدار عام طور پر چیز کی پائیداری دیکھتے ہیں اور عورتیں زیادہ تر فیشن اور سٹائل کو دیکھتی ہیں۔

نقصان کے امکان

اس کام میں تقریباً کوئی بھی چیز خراب یا Expire ہونے والی نہیں۔ نقصان کے امکانات بہت ہی کم ہیں۔ ہاں یہ ہو سکتا ہے کہ دکان کو چلنے میں چند مہینے لگ جائیں۔

پراپرٹی ڈیلرز کا کام Real Estate Agents

اسوقت نہ صرف پاکستان میں بلکہ پوری دنیا میں پراپرٹی کی خرید وفروخت کا کاروبار اپنے پورے عروج پر ہے اور آنے والے چند سالوں میں مزید اضافہ کا امکان ہے۔ ہر روز لوگ مختلف قسم کے پلاٹس، گھر، پلازہ، دکانیں، کمرشل پلاٹ اور زرعی زمین بیچتے اور خریدتے ہیں یا کرایہ پر لیتے ہیں۔ پراپرٹی کی خرید و فروخت کے دو طریقے ہیں۔ پہلا تو یہ کہ بیچنے والا اور خریدنے والا ڈائرکٹ ایک دوسرے سے سودا کر لیں۔ دوسرا اور زیادہ مشہور طریقہ یہ ہے کہ وہ دونوں ہی کسی پراپرٹی ایجنٹ کے پاس جائیں۔ اس کام میں مختلف طرح کی ڈیلز ہوتی ہے اور مختلف طرح کے گاہک ہوتے ہیں۔ لوگ رہائش کے لیے مکان خریدتے ہیں۔ Investor حضرات اپنا پیسہ پلاٹوں میں کاروبار کے طور پر انوسٹ کر دیتے ہیں اور بعد میں پلاٹ مہنگا ہونے پر بیچ دیتے ہیں۔ کرایہ داروں کو مکانوں اور دکانوں کی ضرورت پڑتی ہے۔ اور یہ سب طرح کے کام رئیل اسٹیٹ ایجنسی کے ذریعے کیے جاتے ہیں اور ہر کام کی الگ الگ کمیشن لی جاتی ہے۔ اس کام میں لوگوں نے دیکھتے ہی دیکھتے بہت ترقی کی۔ آپ بھی چند مہینے تجربہ لینے کے بعد یہ کام شروع کر سکتے ہیں۔ پاکستان میں سب سے کامیاب اور مشہور ہاؤسنگ راجیکٹس یہ ہیں۔ بحریہ ٹاؤن، ڈی ایچ اے، رائل Residencia، عسکری ہاؤسنگ سکیم، فضائیہ ہاؤسنگ سکیم، سٹی گجرانوالہ، کینال و یو فیصل آباد، ایڈن ہاؤسنگ سرگودھا، واپڈا وغیرہ۔ 88% لوگ رئیل اسٹیٹ ایجنٹ کی ذریعے مکان خریدتے ہیں۔

یہ کام کیسے شروع کریں؟

چند ماہ کسی بھی رئیل اسٹیٹ ایجنسی پر لگائیں اور سارا پروسیجر سیکھیں۔ اس کے بعد شہر کی کسی ایسی جگہ پر دفتر بنائیں جسکی پراپرٹی میں لوگ زیادہ دلچسپی رکھتے ہوں۔ اسکے بعد خریداروں سے رابطہ کریں۔ اوران سے رابطہ نمبر وغیرہ بھی لیں۔ آپ کا کام تب ختم ہوتا جب سودا مکمل ہو جائے یعنی رجسٹری وغیرہ کروانا بھی آپکے ہی ذمہ ہے۔ کاغذوں کی جانچ پڑتال کرنا بھی سیکھیں کہ پلاٹ یا مکان کا مالک اصل بھی ہے یا نہیں۔ یہ کام شروع کرنے کے لیے فی الحال کسی ڈگری وغیرہ کی کوئی ضرورت نہیں ہے۔ بس ایک آفس چاہیے جسمیں کرسیاں، میز وغیرہ کا خرچ ہوتا ہے۔ دیکھنے میں آیا ہے کہ مڈل طبقہ کے لوگ 3 مرلہ، 5 مرلہ 7 مرلہ کے گھر خریدتے ہیں۔ جن کی قیمت بہت مختلف ہوتی ہے۔ امیر طبقہ کے لوگ 10 مرلہ، 1 کنال یا اس بھی بڑے گھر خریدتے ہیں۔ جتنی زیادہ قیمت اتنی زیادہ کمیشن۔

پراپرٹی ڈیلر کی مختلف قسم کی ذمہ داریاں ہوتی ہیں جیسا کہ دونوں پارٹیوں کے درمیان Negotiations کروانا۔ دونوں کو قانون تقاضے اور مارکیٹ کی

موجودہ پوزیشن سے آگاہ کرنا۔ خریدار کو سائیٹ پر لے کر جانا اور جگہ کی ویلیو کے بارے میں بتانا۔خریدار کا انٹریو کرنا جس میں اسے کی قوتِ خرید کی حد کا پتا چل سکے اور وہ کس طرح کی پراپرٹی خریدنا چاہتا ہے۔آپکے مختلف اداروں میں بھی اچھے تعلقات ہونے چاہیں جیسے کہ تحصیل آفس، کچہری اور کنسٹرکشن والے۔ خریدار کو سائیٹ پر لے جانے سے پہلے ایک مرتبہ جگہ کا معائنہ خود جا کر ضرور کریں۔

Investment

یہ کام چھوٹے پیمانے پر تو یہ کام 1لاکھ روپے سے کم میں بھی شروع ہو جاتا ہے۔مگر آفس بنا لینے کے بعد یہ ذہن میں رکھیں کہ ہوسکتا ہے کہ چند ماہ آپکو آفس کا کرایہ اور دوسرے اخراجات کرنے پڑیں گے جب تک کام چل نہیں جاتا۔ اس کام میں آپ جتنے زیادہ لوگ اکٹھے ہوں گے(کچھ لوگ Investor اور کچھ ایجنٹ کے طور پر) ہوں تو اتنا یہ کام زیادہ چلے گا۔آپ کے پاس اگر پیسے ہیں تو اپنی پراپرٹی کی خرید وفروخت کا کام بھی کر سکتے ہیں۔

منافع

آپ اس کام میں کئی طریقے سے پیسے کماتے ہیں۔کسی بھی پلاٹ یا گھر کی خرید وفروخت یا کرایہ کی ڈیل سے۔ عام طور پر پراپرٹی ڈیلرز خریدنے والے اور بیچنے والے دونوں سے ٹوٹل رقم کی 2% کمیشن ڈیمانڈ کرتے ہیں۔مگر کچھ بات چیت کرنے کے بعد عام طور پر دیکھنے میں آیا ہے کہ 1% پر بات پکی ہو جاتی ہے۔ کرایہ کے مکانوں اور دکانوں وغیرہ میں تھوڑا الگ حساب ہوتا ہے۔ اسمیں ایک مہینے کے کرایہ کے برابر یا ایک مہینہ کے ہاف کرایہ کے برابر کمیشن لی جاتی ہے۔اگر آپ ایک 5مرلے کے گھر کا 50لاکھ روپے میں سودا کرواتے ہیں تو دونوں طرف سے ہی آپکو 50ہزار اور 50ہزار کمیشن ملے گی کیونکہ آپ دونوں طرف سے ہی ٹول رقم کی 1% بنتی ہے۔

نقصان کا اندیشہ

پلاٹ یا مکان کے کاغذات میں اثر ورسوخ استعمال کر کے ردوبدل کے ذریعے دھوکا دیا جاتا ہے اور اصل مالک کی بجائے کوئی اور بیچ سکتا ہے۔بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ آپ کافی دن لگا کر خریدار اور بیچنے والے میں Deal کرواتے ہیں لیکن وہ آپ کو cheat کر کے آپس میں ہی ڈیل کر لیتے ہیں اور آپ کو سائیڈ پر کر دیتے ہیں۔اس سے بچنے کے لیے فی الحال پاکستان میں کوئی قانون سازی نہیں کی گئی۔

مشہور پراپرٹی ڈیلرز: **لاہور:** منہاس پراپرٹی ڈیلرز، چوہان، Enum، عسکری، بحریہ ٹاؤن وغیرہ۔ **کراچی:** علی ثقلین، کنگز، VIP، 21st Century، Prism وغیرہ **اسلام آباد:** نیویارک، فورسز، پارس، پرزم، لنڈن، گیلانی، گلبر گاوغیرہ

Medical Equipment Suppliers

تمام میڈیکل سپیشلیسٹ ،نرسز، میڈوائف اور ہر طرح کے ہیلتھ پروفیشنلز کے مختلف قسم کے میڈیکل آلات کی ضرورت پڑتی رہتی ہے۔اس کے علاوہ عام لوگوں کو بھی گھریلو طور پر استعمال کے لیے بھی کچھ چیزیں میڈیکل سٹور وغیرہ سے خریدنی پڑتی ہیں۔پاکستان میں کافی چیزیں بن رہی ہیں اور کچھ چیزیں درآمد بھی کی جاتی ہیں۔میڈیکل سے متعلقہ آلات کی سپلائی کا کاروبار عام طور پر بہت سے لوگوں کی نظر سے اوجھل ہی رہتا ہے۔ یہ آجکل ایک بہت ہی بڑا کاروبار بن چکا ہے۔کئی ممالک میں تو میڈیکل سے متعلقہ سامان کرایہ پر بھی دیا جاتا ہے۔کیونکہ مریض یا ڈاکٹر کو تھوڑے وقت کے لیے استعمال کرنا ہوتا ہے۔
آپ مینوفیکچررز اور ہول سیلرز سے مال خریدتے ہیں اور ریٹیلرز کو بیچ دیتے ہیں۔اس کام میں آپ کسی جگہ اپنی دکان بھی بنا سکتے ہیں جہاں سے گاہک خود آ کر خرید کر لے جائیں یا پھر آپ اپنے شہر اور دوسرے شہروں میں جا کر بیچیں۔

اس فیلڈ میں چھوٹے بڑی ہزاروں پروڈکٹس ہوسکتی ہیں جو کہ آپ میڈیکل سٹوروں، ہسپتالوں اور مختلف کلینکس پر سپلائی کرتے ہیں۔
بلڈ پریشر مانیٹر، شوگر چیک کرنے کے آلات، لیمپ، Stethoscope، وہیل چیئر، قینچیاں اور دوسرے آلات
کس جگہ سے آپکو ہول سیل ریٹ پر یہ چیزیں دستیاب ہوں گی۔
پاکستان میں سب سے زیادہ مشہور شہر سیالکوٹ ہے۔ جہاں کی بنی ہوئی میڈیکل سے متعلقہ چیزیں نہ صرف پورے پاکستان بلکہ ملک سے باہر بھی جاتی ہیں۔ یہاں کی فیکٹریوں سے ڈائرکٹ بھی خرید سکتے ہیں۔ یا پھر لاہور میں نیلا گنبد اور میوہسپتال کے پاس بہت سی دکانیں ہیں جو کہ ہول سیل پر بھی یہ چیزیں سیل کرتے ہیں۔

Investment

یہ کاروبار چونکہ بہت وسیع ہے اور اسکو لاکھوں روپے اور کروڑوں سے بھی شروع کیا جاسکتا ہے۔ مگر پاکستان کے کسی شہر میں بھی آپ 2 لاکھ روپے سے 5 لاکھ روپے میں شروع کرسکتے ہیں۔ اسکے علاوہ اگر آپ دکان نہیں بنانا چاہتے تو کسی بھی بڑے شہر کی ہول سیل دکان سے کچھ سامان خریدیں اور چھوٹے شہروں میں جا کر نقد پر بیچ دیں۔ یہ کام ان لوگوں کے بہترین ہے جو کم پیسوں سے کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں اور مختلف شہروں میں جا کر چیزیں بیچ سکتے ہیں یا پہلے سے انہیں اس طرح کے کسی اور کام کا تجربہ بھی ہے۔ اسمیں آپ کو دکان کی بھی ضرورت نہی ہوگی۔ آہستہ آہستہ آپ کو پتہ چل جائے گا کہ کون سی چیزوں کی ڈیمانڈ باقی چیزوں سے زیادہ ہے۔ اگر آپ دکان بناتے ہیں تو اس جگہ بنائیں جہاں پر ہسپتال وغیرہ زیادہ ہوں۔

منافع

کچھ چیزوں کی قیمتیں فکس ہوتی ہیں اور ان کا پرافٹ چند 100 روپے سے لے کر ہزاروں روپے تک ہوسکتا ہے مگر کچھ چیزیں جن کی قیمت فکس نہیں ہوتی انکا پرافٹ مارجن بھی الگ الگ ہوسکتا ہے۔ باقی تمام کاموں کی طرح اس میں بھی جتنا زیادہ آپ مارکیٹنگ کریں گے اتنا ہی زیادہ پیسے اس میں کام سکتے ہیں۔ اسکے لے مختلف شہروں اور قصبوں میں جا کر مارکیٹنگ کریں اور بڑے شہروں جیسے کے کراچی اور لاہور سے ہول سیل ریٹ پر خرید کر بیچیں۔ مختلف میڈیکل سپلائزر پر منافع کی شرح 15% سے 45% تک ہے۔

کامیابی کے راز

دکان بنانے سے پہلے چند ایک میڈیکل سٹورز، میڈیکل ریپس اور کلینکوں پر جا کر اپنے کاروبار کے بارے میں بات کریں۔
دکان کے افتتاح میں شہر کے تمام بڑے بڑے میڈیکل سٹور کے مالکان، سرکاری اور پرائیویٹ ڈاکٹروں اور بزنس کے لوگوں کی مدعو کریں۔ اس طرح ایک ہی دن میں آپ کے شہر میں آپ کے کاروبار کی متعلقہ لوگوں میں مشہوری ہو جائے گی۔
مشہوری کرنے کے دوسرے طریقے بھی اختیار کریں تا کہ عام لوگ بھی ڈائرکٹ چیزیں خرید سکیں۔
کوشش کریں کہ نئی سے نئی چیزیں آپ کے پاس موجود ہوں۔ آپ اپنے کام کے لیے میڈیکل ریپس بھی رکھ سکتے ہیں جو سیل اینڈ مارکیٹنگ کا کام انجام دیں۔

نقصان کے امکانات

میڈیکل کے متعلقہ اکثر چیزیں خراب ہونے والی نہیں ہوتیں۔ اس لیے نقصان کے امکانات بہت کم ہیں۔ کاروبار کو چلنے میں کچھ ماہ لگ سکتے ہیں۔
تمام چیزیں خریدتے وقت چیک کرلیں اور خراب چیزوں کی تبدیلی کے بارے میں بات کرلیں۔

مشہور سپلائرز

الرحمٰن سرجیکل ایجنسی ۔ چوک میوہسپتال، لاہور فون نمبر: 042-3723194
علی سرجیکل: 3 آفندی مینشن، میوہسپتال چوک لاہور۔ فون نمبر: 042-37221279

پانی کی ٹینکی کی صفائی

لوڈ شیڈنگ اور دوسری وجوہات کی وجہ سے گھر یا دفتروں میں پانی کی ٹینکی کا ہونا لازمی ہو گیا ہے۔ پانی کی ٹینکی چاہے پلاسٹک کی بنی ہوئی ہو یا سیمنٹ وغیرہ کی اور چاہے انڈر گراؤنڈ ہو یا چھت پر پڑی ہوئی اسکی صفائی سال میں کم از کم 3 سے 4 مرتبہ ضروری ہے۔ اسکی صفائی کرنا ہر کسی کے لیے آسان کام نہیں ہے اور اگر صفائی نہ کی جائے تو اسکی وجہ سے سارے گھر والوں کو کئی بیماریاں لاحق ہو سکتی ہیں جن میں ہیپاٹائٹس، معدہ اور گردے کی بیماریاں وغیرہ شامل ہیں۔ پاکستان میں کئی شہروں میں جب آپ کسی چھت کے اوپر کھڑے ہو کر دیکھیں گے تو آپ کو اپنے اردگرد ہر طرف پانی کی ٹینکیاں ہی نظر آئیں گی۔ اسی وجہ سے پانی کی ٹینکی کی صفائی کا کام پچھلے چند سالوں میں بہت زیادہ بڑھ گیا ہے۔ بڑے شہروں میں تو لوگوں نے ٹینکی کی صفائی کو ایک کاروبار کی شکل دے دی ہے اور اچھا منافع بھی کما رہے ہیں۔ اگر آپ کو نوکری نہیں مل رہی اور کاروبار کے لیے پیسے بھی بہت کم ہیں تو اس کام کے بارے میں ضرور سوچیں۔

پانی کی ٹینکی کا صفائی کا کام دیکھنے میں بظاہر چھوٹا سا لگتا ہے مگر دراصل ایسا نہیں ہے یہ ایک بہت اچھا کاروبار ہے اور بڑے پڑھے لوگ یہ کام چلا رہے ہیں اور اچھا پیسہ کما رہے ہیں۔ اس کے لیے اب پاکستان کے تمام بڑے شہروں میں چھوٹی بڑی کمپنیاں بن چکی ہیں۔

یہ کام کیسے شروع کیا جائے؟

اس کام کو شروع کرنے کے لیے کسی خاص تعلیم کی ضرورت نہیں ہے اور نہ ہی کوئی بہت بڑی کمپنی بنانے کی ضرورت ہے۔ بس کسی کو چند مرتبہ پانی کی ٹینکی کی صفائی کرتے ہوئے دیکھیں اور کام شروع کریں۔ آپ یہ کام خود بھی کر سکتے ہیں یا پھر اپنے ساتھ ماہانہ تنخواہ یا روزانہ کی اجرت پر لڑکے بھی رکھ سکتے ہیں۔ چھوٹے پیمانے کے کام میں دفتر کی بھی ضرورت نہیں ہے بس ایک فون نمبر ہونا چاہیے۔ خاص طور پر اپنے شہر کے سنڈے والے اخبار میں اشتہار دیں۔ گاہک پورے شہر سے ہو سکتے ہیں اور گاہکوں کو متوجہ کرنے کے لیے مسلسل اپنے شہر کے بڑے اخباروں میں اور مختلف ویب سائٹوں پر اشتہار دیں۔ ایک پلاسٹک کی ٹینکی کی صفائی کرنے میں آدھ گھنٹے سے لے کر 1 گھنٹہ تک کا وقت لگ سکتا ہے۔

صفائی کرنے کے کیمکل

زیادہ تر پانی کی ٹینکی کی صفائی Chlorines سے کی جاتی ہے۔ اسکے علاوہ کبھی ضرورت پڑنے پر دوسرے کیمکل جیسے کہ Alum, potassium permanganate یا Sodium Hydro oxide بھی استعمال کیے جا سکتے ہیں۔

درکار سرمایہ

یہ کام بہت ہی کم پیسوں سے شروع ہو سکتا ہے۔ بس اخبار میں اشتہار دیں اور اسی کو دیکھ کر شہر کے مختلف علاقوں سے آپ کو لوگ فون کریں گے۔ چھوٹے پیمانے پر تو یہ کام 10 اور 20 ہزار روپے کی رینج میں شروع کیا جا سکتا ہے۔ صفائی کرنے کے لیے ضروری سامان کیمکل مارکیٹ سے مل جائے گا جس سے پانی میں موجود بیکٹیریا اور کائی وغیرہ بالکل صاف ہو جاتے ہیں۔

منافع

اگر آپ اس کام کو چھوٹا نہ سمجھیں تو کاروبار کے طور پر اپنا سکتے ہیں اور اچھی کمائی کر سکتے ہیں۔ عام طور پر ایک پلاسٹک کی ٹینکی کی صفائی کے 600 روپے چارجز لیے جاتے ہیں۔ اب فرض کریں کہ ایک دن میں آپ 5 ٹینکیوں کی صفائی کرتے ہیں تو آپکی ایک دن کی کمائی ہوگی 3000 روپے۔ اس میں سے تھوڑا بہت خرچہ ہو جائے گا جسمیں تھوڑی مقدار کیمکل وغیرہ کی اور آپ کے آنے جانے کا خرچہ ہے باقی ساری بچت ہے۔

کامیابی کے راز

☆ یہ کاروبار شروع کے مہینوں میں صرف اور صرف اخبار وغیرہ میں اشتہار دینے سے ہی چلے گا۔ آپکی Investment کا زیادہ حصہ اسی پر لگے گا۔ گاہکوں اور کاروبار میں اضافہ کے لیے یہ طریقہ کار اپنائیں۔

☆ ایک مرتبہ جب کسی کی ٹینکی کی صفائی کریں تو ان کا نام اور نمبر اپنے پاس محفوظ کرلیں۔3 سے 6 مہینے کے بعد ان کے ساتھ فون پر رابطہ کریں اور ٹینکی کی صفائی کے لیے یاد دہانی کروائیں۔اس طرح سے آپ کے پاس سینکڑوں ایسے گاہک ہوجائیں گے جو پکے پکے لگ جائیں گے۔

☆ آہستہ آہستہ کام کو بڑھاتے ہوئے اسی کے ساتھ دوسری سروسز بھی شروع کریں جیسے کی چھت کی لیکیج، دیمک کا خاتمہ، قالین کی صفائی وغیرہ۔

نقصان کا امکان

اس کتاب میں دیئے گئے زیادہ تر کاموں کی طرح اس کام میں بھی کوئی نقصان نہیں ہے۔کیونکہ اس کام کی Investment نہ ہونے کی برابر ہے۔اس لیے اگر آپ یہ کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں تو بالکل بےفکر ہوکر کریں۔

بلڈنگ میٹریل سپلائرز

تعمیرات کسے شعبے سے متعلقہ کوئی بھی کام ہو بہت منافع بخش اور بڑھنے والا ہوتا ہے۔انہیں میں ایک کام ہے Buildind Material کی سپلائی کا کام جو کہ تقریباً پاکستان کے ہر چھوٹے بڑے شہر اور قصبے میں کیا جاسکتا ہے۔ویسے تو یہ کاروبار لاکھوں میں بھی ہوسکتا ہے اور اربوں روپے میں بھی۔مگر گھبرانے کی کوئی بات نہیں آپ یہ کام کم پیسوں سے بھی شروع کرسکتے ہیں۔ ویسے تو building material والوں کے پاس سینکڑوں چیزیں ہوسکتی ہیں مگر زیادہ تر بجری، ریت، اینٹیں، پلاسٹک شیٹ اور دوسرا سامان ہوتا ہے۔ یہ کام بہت ہی وسیع ہے اور اسمیں ترقی کرنے کے Chances بھی بہت زیادہ ہیں۔تھوڑے سے شروعات کریں اور آہستہ آہستہ کام کو بڑھاتے جائیں۔پہلے چھوٹے گھر پھر بڑے گھر اور کام بڑھنے پر ہائسنگ سوسائٹائز اور پلازوں کو بھی بلڈنگ میٹریل کی سپلائی کریں۔ Contractors سے اپنے کاروباری تعلقات بڑھائیں۔

یہ کاروبار کیسے شروع کریں؟

اس کام کو کرنے کے دو طریقے ہیں۔اگر آپ کے پاس کم پیسے ہیں تو آپ بلڈنگ میٹریل سپلائرز کے ایجنٹ کے طور پر کام کریں یعنی آپ کو اپنی دکان وغیرہ بنانے کی ضرورت نہیں ہے بلکہ آپ مختلف جگہوں پر جاکر آرڈر لیں اور مختلف سپلائرز سے سپلائی کا انتظام کریں اور اپنی کمیشن لیں۔

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی دکان یا سٹور بنائیں اور کاروبار چلائیں۔یہ کام کرنے کے لیے آپکو کھلی جگہہ کی ضرورت پڑتی ہے کیونکہ بہت سا سامان زیادہ جگہ گھیرتا ہے۔ شروع میں ایک ٹرک ریت، ایک ٹرک بجری اور اسی حساب سے اینٹیں وغیرہ رکھ لیں۔تاکہ لوگوں کے پتہ چل سکے کے آپ نے یہ کاروبار شروع کیا ہے۔اور سپلائی کا نظام مضبوط اور بروقت ہونا چاہیے۔اپنا کام شروع کرنے کے لیے آپکے پاس کم از کم 5 سے دس لاکھ روپے تک ہونے چاہییں۔تاکہ آپ کے پاس مال کی کمی نہ ہو اور گاہک کو فوراً چیز دستیاب ہو۔

منافع

اس کام میں منافع کی کوئی فکس حد بندی نہیں ہے۔ آ پکی ہر ایک چیز پر الگ الگ قسم کا منافع ہوسکتا ہے۔ بعض مرتبہ چیزوں کے ریٹ بڑھ جاتے ہیں اور آ پکو پڑے ہوئے مال پر بھی منافع ہوجاتا ہے۔ مثلاً سیمنٹ بجری اور اینٹیں وغیرہ۔ بہرحال اس کام میں تقریباً 5 سے 15 فیصد تک منافع ممکن ہے۔

میٹیریل کے موجودہ ریٹس

بلڈنگ میٹریل کی چند چیزوں کے ریٹ نیچے دیئے گئیے ہیں۔ یہ ریٹ علاقے اور وقت کے حساب سے تبدیل بھی ہو سکتے ہیں۔

ریت: 5000 سے 6000 روپے ایک ٹرالی کے۔ ریت کی بھی مختلف کوالٹیاں ہو سکتے ہیں جسکی وجہ سے ریت کی قیمت میں بھی فرق ہوتا ہے۔

بجری: 35 سے 60 روپے فٹ۔ قیمت کا تعین بجری کی موٹائی اور علاقہ جہاں سے منگوائی گئی ہے شہر سے کتنی دور ہے پر منحصر ہے۔

سیمنٹ: 500 روپے سے 550 روپے ایک بوری۔ سیمنٹ کی قیمتیں سال بھر تبدیل ہوتی رہتی ہیں۔ سیمنٹ کو سٹاک نہیں کرنا چاہیے۔ خراب ہوسکتا ہے۔

اینٹیں: 7000 سے 8000 ایک ہزار اینٹوں کا ریٹ۔ اول اور دوم میں فرق ہوتا ہے۔

کامیابی کا راز

☆ یہ کام وہاں پر شروع کریں جہاں پر نئے مکانات زیادہ بن رہے ہیں جیسا کہ ہاؤسنگ سوسائٹیاں۔ تاکہ لوگوں کو قریب ہی سے متعلقہ سامان مل جائے۔

☆ بزنس کارڈ بنوائیں اور جہاں بھی قریبی علاقوں میں مکان وغیرہ تعمیر ہو رہے ہیں جا کر اپنے کاروبار کی مارکیٹینگ کریں اور بزنس کارڈ دیں تاکہ لوگ بوقتِ ضرورت آپ سے فون پر رابطہ کر سکیں۔

☆ صرف انہیں مینوفیکچررز کے ساتھ کام کریں جو آ پکو فوراً مال مہیا کریں۔ ☆ آ پکے پاس ہر وقت ہر چیز کا سٹاک موجود ہونا چاہیے۔
سوچیں کہ ایک گھر بن رہا ہے اور مستری مزدور بیٹھے ہیں۔ مالک مکان آپ کے پاس چیز لینے آتا ہے اور آپ اسے کل یا پرسوں کا ٹائم نہیں دے سکتے۔ ہاں اگر مالک کو ہی کل پرسوں مال چاہیے تو وہ الگ بات ہے۔ ☆ کوشش کریں کہ مال نقد ہی بیچیں مگر مستقل گاہک ہوں تو چند دن کی دیر بھی ہو سکتی ہے۔

نقصان کے امکانات

سیمنٹ کے علاوہ زیادہ تر چیزیں خراب ہونے والی نہیں ہوتیں۔ سیمنٹ اور ریت کو خاص طور پر یا تو کسی چھت کے نیچے رکھیں یا پھر اگر آپ کے پاس اتنی زیادہ چھت کا انتظام نہی ہے تو اچھی طرح سے موٹی پلاسٹک شیٹس سے ڈھانپ دیں تاکہ آندھی اور بارش سے سیمنٹ اور ریت وغیرہ خراب نہ ہو جائیں۔

چکن سپلائرز

چکن سپلائرز پولٹری فارمز اور چکن بیچنے والے دکانداروں کے درمیان ایک پل کا کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ فارم سے مال اٹھواتے ہیں اور دکانداروں کو، ہوٹلوں، ریسٹورینٹ اور شادی ہالوں میں سپلائی کرتے ہیں۔ ان کا کام زیادہ تر صبح سویرے شروع ہوتا ہے جب باقی لوگ سو رہے ہوتے ہیں۔ یہ بھی ایک ایسا کاروبار ہے جو ہمارے سامنے ہوتے ہوئے بھی چھپا ہوا ہے۔ اس کام میں آپ پولٹری فارم سے گاڑی بھر کر لاتے ہیں اور دکانداروں کی ان کی ضرورت کے حساب سے چکن دیتے جاتے ہیں اور اسی وقت نقد یا پھر شام کو آ کر پیسے لے جاتے ہیں۔ پاکستان میں کافی سارے ایسے لوگ موجود ہیں جنہوں نے اس کام کو بہت

چھوٹے پیمانے سے شروع کیا اور آپ پورے شہر میں ان کی کئی گاڑیاں چکن کی سپلائی کرتی ہیں۔ برائلر مرغی عام مرغی سے 65% تیزی سے بڑھتی ہے۔عام طور 42 دن تک چکن کو پال کر بیچ دیا جاتا ہے۔

کام کیسے شروع کریں؟

چکن برائلر کے کام میں آپکے اطراف میں دو مین پارٹیاں ہیں جن کے وجہ سے آپکا کاروبار چلے گا۔ پہلے پولٹری فارم جہاں سے آپ مال اٹھائیں گے اور دوسرے چکن بیچنے والے دکاندار۔ اس کام کو سمجھنے کے لیے صرف چند دن کی تحقیق کریں اور تھوڑا تجربہ لیں۔ یہ کام ان پڑھ اور ایم اے پاس بھی کرسکتا ہے۔ سب سے پہلے تو چکن کی دکان والوں سے بات کریں اور انہیں اپنے کام کے بارے میں بتائیں اور آرڈر لینے کی کوشش کریں۔ پولٹری فارم والے بھی نقدوں پر آسانی سے مال دے دیتے ہیں۔ مال خرید کر لائیں اور دکانداروں کی ضرورت کے حساب سے گاڑی کی پیچھے بندھے ہوئے ترازو سے تول کر چکن دیں۔اور ایک کاپی پر سارا حساب کتاب لکھ لیں۔مثلاً تاریخ، دکان کا نام، روڈ کا نام، مال کا وزن، نقد رقم اور بقیہ رقم وغیرہ۔ دکاندار پہلے بھی کسی نہ کسی سے مال لے رہا ہو گا۔آپ کم منافع لے کر اپنے کاروبار میں اضافہ کریں۔

'Investment یا درکار سرمایہ؟

شروع شروع میں آپ کسی چھوٹی گاڑی مثلاً سوزوکی وین وغیرہ سے شروع کریں بعد میں کام بڑھنے پر بڑی گاڑیاں بھی خرید سکتے ہیں۔سوزوکی وین آپکو 3 لاکھ روپے تک میں مل جائے گی۔اب اسمیں آپ نے پیچھے جنگلہ رکھوانا ہے۔ اس کام میں زیادہ مہنگی چیز تو گاڑی ہی ہے۔اگر پیسے کم ہوں تو گاڑی کرایہ پر لیں اس طرح سے یہ کام 50 ہزار سے نیچے تک میں شروع کیا جاسکتا ہے۔

اس کام میں مال لینا تو بہت آسان ہے مگر اسکو بیچنا ذرا سا مشکل بھی ہے۔لیکن اسکا طریقہ یہ ہے کہ آپ شروع کے چند مہینے باقیوں سے ذرا کم منافع لیں تاکہ آپکے گاہک جلدی اور زیادہ بن سکیں۔آپکے پاس ٹوٹل 3 سے پانچ لاکھ روپے کے لگ بھگ رقم کا بندوبست ہونا چاہیے۔اس رقم سے آپ پولٹری فارم سے جا کر مال خریدیں اور کرایہ کی گاڑی پر سپلائی شروع کریں۔

منافع

جو لوگ چند سالوں سے یہ کام کر رہے ہیں وہ ہر روز کئی کئی من چکن فروخت کرتے ہیں۔اس کام میں آپکے پاس جتنے گاہک ہوں گے اتنا زیادہ آپکو نفع ہوگا۔ یہاں پر آپکا منافع فی کلو یا فی من کے حساب سے فکس ہوتا ہے۔اب یہ منافع کی حد ہر شہر اور پولٹری فارم کی شہر سے دوری کے حساب سے مختلف ہے۔اور یہ 2 روپے سے لے کر 5 یا 7 روپے تک ہوسکتا ہے۔ ایک اندازہ کے مطابق پاکستان کے ہر متوسط طبقہ کے گھر میں 5 سے 10 کلو تک چکن ایک ماہ میں استعمال ہوتا ہے۔اسکے علاوہ شادیوں کے سیزن اور عید پر ڈیمانڈ میں اچانک ہی بہت اضافہ ہوجاتا ہے۔

نقصان

جب مرغیوں کو گاڑی میں لوڈ کر رہے ہوتے ہیں تو اس میں سے چند ایک مرغیاں مر بھی جاتی ہیں۔مگر اس کا چانس صرف 1 سے 2 فیصد ہی ہے۔ آہستہ آہستہ آپ کو تجربہ ہوجائے گا اور آپ صرف اتنا مرغیاں ہی لے کر آئیں گے جتنی ضرورت ہے۔اگر آپ دکان بھی ساتھ بنالیں تو بچی ہوئی مرغیاں اپنی دکان پر بیچ دیں گے۔ گاڑی کو Over Load نہ کریں تاکہ مرغیوں کو ہوا لگتی رہے اور وہ مریں نہ۔

کامیابی کا راز

☆ بہتر ہے کہ سپلائی کے ہر مرحلے میں خود نگرانی کریں اور لوڈنگ اور ان لوڈنگ کیلئے ایک لڑکا رکھ لیں۔

☆ اگر آپکی اپنی برائلر کی دکان بھی ہو تو آپ چکن بازار سے کم ریٹ پر بھی بیچ سکتے ہیں۔آپکو دکان سے باقی دکانداروں سے زیادہ نفع ہوگا کیونکہ سپلائر تو آپ خود ہی ہیں اور چکن بیچنے والے بھی خود۔ یعنی زیادہ پرافٹ۔

☆ یہ کام چونکہ صبح کے وقت کا ہی ہے اس لیے دن کے باقی وقت میں آپ کوئی اور کاروبار بھی کریں۔
☆ پہلے سروے کریں اور تمام سپلائرز کے ریٹ معلوم کریں۔ آپ دکانداروں کو پہلے والے سپلائرز سے کم منافع لیں۔ دکاندار سے اچھے اخلاق سے پیش آئیں۔

CCTV کیمرہ انسٹالنگ اینڈ ریپیر

پاکستان میں پچھلے کچھ سالوں سے دہشت گردی بہت زیادہ ہوئی جس کی وجہ سے حکومت کے ساتھ ساتھ پرائیویٹ اداروں کو بھی اپنی سیکورٹی کے انتظامات خود کرنے پڑے۔ اسکے لیے سیکورٹی گارڈز اور CCTV کیمروں نے خاص کردار ادا کیا۔ CCTV کیمرے لگانا Instalاور ریپئیر کرنا ہر کسی کا کام نہیں۔ اسکلیے بھی ٹیکنیشین کی ضرورت پڑتی ہے خاص طور پر اگر کیمرے ایک سے زیادہ ہوں۔ CCTV کیمرے کا سب سے زیادہ استعمال برطانیہ میں ہو رہا ہے۔ اب تک دنیا میں 25,000,000 کیمرے انسٹال ہو چکے ہیں۔ اس کیمرے کا استعمال 1942 میں سب سے پہلے جرمنی میں ہوا تھا۔
ان کیمروں کے ساتھ ساتھ ریکارڈر بھی آتے ہیں جن میں تقریباً 3 مہینے آٹومیٹک طریقے سے ریکارڈنگ ہوتی رہتی ہے اور تمام کیمروں کی کسی کمپیوٹر یا پھر صرف LCD کے ساتھ Attach کر دیا جاتا ہے تاکہ مالک اپنے ورکروں پر بھی نظر رکھ سکے اور سیکورٹی انچارج اپنی ادارے کی سیکورٹی پر بھی نظر رکھ سکے۔ اس سارے کام کے لیے اب ہر شہر میں کمپنیاں بن چکی ہیں جو ایک ہی فون کال پر سارا کام کرتی ہیں۔ جب ایک مرتبہ کوئی یہ کیمرے لگواتا ہے تو پھر ہمیشہ کیلئے گاہک بنتا ہے۔ یہ کیمرے خراب بھی ہوتے ہیں اور انکو تبدیل وغیرہ بھی کرنا پڑ جاتا ہے۔ اس کام میں کئی طرح کے Clients ہیں جیسا کہ گھر، دفتر، بنک، دکانیں، سکول، کالج، مارکیٹیں، دکانیں وغیرہ۔

یہ کام آپ کیسے شروع کریں؟

بہتر تو یہی ہے کہ آپ ایک مکمل کمپنی ہے بنائیں جسکا کام نہ صرف سیکورٹی کیمرے بیچنا بلکہ سروس دینا بھی ہو۔ اسمیں آپ نے صرف کچھ لڑکے رکھنے ہیں جو یہ کام کرنا اچھی طرح جانتے ہوں بلکہ وہ کیمروں کو انسٹال اور ٹھیک بھی کر سکیں۔ فیوچر کے حساب سے اس کام میں Investment کرنا ایک اچھا ideal ہو سکتا ہے۔ کیونہ اب تقریباً ہر حکومتی یا پرائیوٹ آفس اس سہولت سے آراستہ ہے۔ اب تو دنیا کے کسے کونے میں بھی بیٹھ کر آپ اپنے گھر، فیکٹری، آفس یا گودام کی نگرانی ہر وقت کر سکتے ہیں۔ جب سے دہشت گردوں نے سکولوں اور کالجوں پر حملے کیے ہیں بڑے شہروں میں تو اس کام نے بہت ترقی کر لی ہے۔
کسی مشہور جگہ پر اپنا دفتر بنائی، ہر طرح کے کیمرے اور دوسری چیزیں خرید کر رکھیں۔ سکولوں کالجوں، بنکوں اور دوسرے دفتروں میں جا کر خوب مارکیٹنگ کریں۔ آپکے کیمرے اگر جدید ہوں گے اور سستے بھی تو کام زیادہ اور جلدی چلے گا۔ کیبل پر بھی ایڈورٹائزمنٹ۔

درکار سرمایہ

اس کام کو شروع کرنے کے لیے آپکے پاس ایک چھوٹا سا آفس اور کیمرے وغیرہ ہونے چاہییں۔ شروعاتی طور پر آپ یہ کام 5 لاکھ سے 20 لاکھ کے درمیان میں کر سکتے ہیں۔ آجکل زیادہ تر رجحان Wi Fi یا wireless کیمروں کا ہے جسمیں کیبلز کا جھنجھٹ نہیں ہوتا۔ مگر ان کی قیمت زیادہ ہوتی ہے۔ آپکا زیادہ تر خرچ ان چیزوں پر ہوگا (دفتر یا دکان کا کرایہ، آفس، کیمرے کی خریداری، ایڈورٹائزمنٹ وغیرہ)۔

کسٹمرز

CCTV کے خریدار سینکڑوں طرح کے ہوتے ہیں۔ کچھ کو چند کیمرے اور کچھ کو بہت زیادہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ ہر کسی کی الگ الگ پیکج بھی بنا سکتے

ہیں۔جیسے سکولوں کے الگ، بنکوں کے الگ، دکانوں کے لیے الگ اوران کے ریٹ بھی علیحدہ علیحدہ ہوسکتے ہیں۔

(1): سکول، کالجز (2): ریسٹورنٹس، ہوٹل (3): فیکٹریاں ،ملیں (4): گھر، دفاتر

کیمرے کی بہت سی کوالٹی اب مارکیٹ میں دستیاب ہیں جو کہ برانڈ اور ریزولیشن کے حساب سے کافی مختلف ہوتے ہیں اوران کی قیمت بھی الگ الگ ہوتی ہے۔زیادہ تر کمپنیاں اپنے کیمرے گروپ کی شکل میں اسٹال کرتے ہیں جیسے کہ 4 کیمرے،8 کیمرے یا12 کیمرے جو کہ بلڈنگ کی ضرورت کے حساب سے ہوتے ہیں۔باقی چیزوں میں کیبل اور ڈیجیٹل ریکارڈر ہوتا ہے۔جدید چیزوں کی تلاش میں رہیں اور بہت کوالٹی کے کیمرے بیچیں۔

منافع

آپ دوطریقے سے پیسہ کماتے ہیں۔پہلے تو کیمرے وغیرہ بیچ کراور دوسرا انسٹالیشن کے ذریعے۔زیادہ منافع انسٹالیشن کے چارجز کے ذریعے ہوتا ہے۔ عام طور پر ایک آفس وغیرہ میں 4 سے لے کر 16 کیمروں تک انسٹال کیے جاتے ہیں جنکی کل قیمت 8000 سے کر تقریباً ڈیڑھ لاکھ روپے تک ہوتی ہے۔ اور اس تمام کو انسٹال کرنے کے بعد کم از کم 20 سے 30 فیصد تو بچ ہی جاتے ہیں۔پاکستان میں آجکل زیادہ تر کمپنیاں 15 روپے فٹ کے حساب سے انسٹالیشن چارجز لیتے ہیں۔یعنی جتنی زیادہ ایریا میں کیبلز جائیں گی اتنے زیادہ چارجز بنیں گے۔بڑے خرچوں میں دکان کا کرایہ، ملازمین کی تنخواہ اور دوسرے اخراجات شامل ہیں۔اگر بڑے شہر میں یہ کام کر رہے ہیں تو آپکو بہت Competetion کا سامنا کرنا پڑے گا مگر کام بھی زیادہ ملے گا۔

نقصان کا امکان

نقصان صرف اسی صورت میں ہوسکتا کہ آپ نے جو کیمرے خریدے وہ خراب نکل آئے مگر بڑی کمپنیوں کی ریٹرن پالیسی اچھی ہوتی ہے اور انکا تمام مال ہی وارنٹی والا ہوتا ہے جو کہ تبدیل کیا جاسکتا ہے۔

چنگ چی لوڈر Small Sized Loaders

کبھی آپ نے یہ سوچا کہ موٹر سائیکل لوڈر رکشہ بھی اتنا ہی کام کر سکتا ہے جتنا کہ تقریباً سوزوکی پک اپ۔لیکن دونوں کی قیمتوں میں بہت فرق ہے۔جب سے اس طرح کے لوڈرز کا رواج شروع ہوا ہے پاکستان کے بہت سے لوگوں نے اسے اپنا مستقل روزگار کا ذریعہ بنالیا ہے۔یہ لوڈرز ہر طرح کے بوجھ اٹھانے کے لیے استعمال ہو رہے ہیں۔چاہے شہر ہو یا گاؤں یہ آپ کو ہر جگہ نظر آتے ہیں۔یہ گاڑی نہ صرف سستی ہے بلکہ کم پٹرول استعمال ہوتا ہے اور اسکی Maintenance پر بھی بہت ہی کم خرچہ آتا ہے۔ بڑے شہروں میں ایسے بہت سے ملازمت پیشہ لوگ، سٹوڈنٹس وغیرہ نے 4 یا 5 لوڈرز خرید کے چلا رکھے ہیں۔جس سے ان کو کافی اچھی آمدن ہوجاتی ہے۔یہ ایک ایسا کام ہے جو آپ سائیڈ بزنس کے طور پر کر سکتے ہیں اور Low Investment کے ذریعے آپ اچھا خاصا پرافٹ بھی کما لیتے ہیں۔

یہ کام کیسے شروع کریں؟

موٹر سائیکل لوڈرز کا کام شروع کرنا بہت آسان ہے۔اس کے لیے تھوڑے تجربے کی ضروت ہے۔سب سے پہلے تو آپ نے لوڈرز خریدنے ہیں۔آپ بالکل نئے یا پھر کچھ چلے ہوئے بھی خرید سکتے ہیں۔بہت سے ایسے ڈرائیورز ہیں جو روزانہ کی اجرت پر یہ گاڑیاں چلاتے ہیں۔آپ ڈرائیوروں سے 300 روپے یا 500 روپے روزانہ کے لیتے ہیں۔کسی بھی ایسی مارکیٹ میں جہاں پر نقل وحمل کا بہت زیادہ کام ہو جیسا کہ کوئی ہول سیل مارکیٹ وغیرہ۔یہاں سے بہت سے

ڈرائیور حضرات مل جاتے ہیں جو آپ کے لوڈرز چلانے کے لیے تیار ہو جائیں گے۔ان سے ساری بات پہلے ہی طے کر لیں۔2یا3 شخصی ضمانتیں بھی لے لیں اور ہو سکے تو کوئی Written Agreement بھی کر لیں اور اس دوران دونوں اطراف سے گواہان بھی موجود ہوں۔

آپ چاہیں تو ایک چھوٹی سی ٹرانسپورٹ کمپنی یا لوڈرز کا Fleet بنا سکتے ہیں جسمیں آپ کے اپنے 5 سے 7 کے قریب لوڈرز ہوں اور وہ سارے کے سارے مختلف لوگ چلا رہے ہوں۔ بڑے شہروں میں پڑھے لوگوں نے اپنے لوڈرز لیے ہوئے ہیں اور ڈرائیوروں کو 300 روپے سے لے کر 500 روپے ڈیلی پر دیئے ہوئے ہیں۔اور اس سے ان کو اچھی خاصی بچت ہو جاتی ہے۔

یہ لوڈرز الیکٹرونکس مارکیٹس میں،مویشی منڈیوں میں فیکٹریوں،ملوں،واٹر سپلائی کی کمپنیوں کے ساتھ اور بہت سی دوسری سپلائی سروسز میں استعمال ہوتے ہیں۔

ابتدائی سرمایہ کاری

آپ نے لوڈرز کے کاروبار میں صرف لوڈرز خریدنے ہیں۔شروع میں نہ تو دفتر کی ضرورت ہے اور نہ ہی کسی خاص ملازم کی۔جیسے ہی لوڈرز چلنے شروع ہو گئے آپکی آمدن بھی آنا شروع ہو جائے گی۔شروع میں کم از کم 3 لوڈرز سے شروع کریں۔ایک لوڈر 70000 سے 125000 روپے میں مل جاتا ہے۔آپ جتنے چاہیں لوڈرز لیں اور کسی کو ڈیلی کرایہ پر دے دیں۔ لوڈرز خود تیار بھی کروائے جا سکتے ہیں اور مختلف کمپنیوں جیسا کہ United وغیرہ کے بنے بنائے بھی مل جاتے ہیں۔لوڈرز کے لیے آپکے پاس ساڑھے تین لاکھ سے 4 لاکھ روپے ہونے چاہیں۔

اس سے تھوڑا بڑا کام کرنا چاہتے ہیں تو زیادہ لوڈرز خریدیں۔مثال کے طور پر آپکے 7 لوڈرز ہیں اور ایک سے آپکو 400 روپے ڈیلی کے مل رہے ہیں تو آپکو ایک دن کی آمدن ہوئی 2800 روپے۔چھوٹے موٹے کام اور پٹرول ڈلوانا ڈرائیور ہی کے ذمے ہے۔اگر آپ نئے لوڈرز خریدتے ہیں تو ایک یا دو سال تک ان کا کوئی بڑا کام نہیں نکلتا۔ ڈرائیورز کو آپکے پیسے دے کر بھی کافی بچ جاتا ہے۔

منافع

یہ کام نہ صرف آسان ہے بلکہ کم سرمایہ کی ضرورت ہے اور منافع بھی بہت ہی مناسب ہے۔آپکو ایک لوڈر سے روزانہ تقریباً 400 روپے آمدن ہوتی ہے اب جتنے زیادہ لوڈرز ہوں گے اتنا ہی منافع بڑھتا جائے گا۔ایک مہینے میں ایک بار ٹیوننگ وغیرہ کا کام کروانا پڑتا ہے اور ایک یا دو سال بعد انجن کا کام کروانا پڑتا ہے۔جب لوڈرز 2 یا 3 سال تک چلا لیں تو اسے بیچ کر نیا خرید لیں۔ 5 لوڈرز سے 2000 روپے روزانہ اور 60 ہزار روپے ماہانہ کے لگ بھگ کما سکتے ہیں۔

کامیابی کے راز

☆ کامیابی کا سب سے بڑا راز یہ ہے کہ گاڑی کے ریپر،ٹیوننگ وغیرہ کا کام ڈرائیوروں پر مت چھوڑیں بلکہ ورکشاپ میں جا کو خود اپنے زیرِ نگرانی کروائیں۔
☆ کوشش کریں تمام کے تمام لوڈرز نئے ہوں تا کہ بار بار اس کی ریپیر کا کام نہ کروانا پڑے اور کام چلتا رہے۔ پرانے گاڑیاں بار بار خراب ہو جاتی ہیں۔
☆ اس کاروبار سے متعلقہ دوسرے لوگوں کے ساتھ مسلسل رابطہ میں رہیں۔تا کہ ہر معاملہ میں آپ ایک دوسرے کے ساتھ کاروباری معاملات شئیر کر سکیں۔
☆ موٹر سائیکل لوڈرز کے مکینک آپکو ہر مرحلہ پر رہنمائی کر سکتے ہیں۔یعنی لوڈرز خریدنے سے لے کر،ڈرائیور ڈھونڈنے اور maintenence کرنے تک۔

بازار میں فوڈ پوائنٹ Food Point in Market

فوڈ پوائینٹ کا یہ Idea ریسٹورنٹ سے ذرا الگ ہے۔اسمیں ہم بات کر رہے ہیں اس طرح کی فوڈ شاپ کی جہاں پر ایسی ہلکی پھلکی کھانے پینے کی اشیاء serve کی جاتی ہیں جو ہر کوئی تھوڑی دیر میں کھا سکے یا پھر چلتے چلتے ہی لے لیں۔اسمیں مکمل کھانا وغیرہ شامل نہیں۔یہ فوڈ شاپس عام طور پر ایسی جگہوں پر

بنائے جاتے ہیں جہاں پرلوگ شاپنگ کرنے آتے ہیں ان میں خاص طور پر ایسی جگہیں جہاں پر زیادہ تر خواتین آتی ہیں مثلاً شاپنگ مال، پلازہ، موبائل اور کمپیوٹر مارکیٹس وغیرہ۔فوڈ کارنرز یا پوائنٹس میں کئی طرح کی چیزیں بیچی جاسکتی ہیں۔لیکن عام طور پر سموسے، پکوڑے، دہی بھلے، کون آئس کریم، بوتلیں، فروٹ چاٹ، شامی کباب، روسٹ چکن، میٹھی ڈشز یا اور کئی چیزیں ہوسکتی ہیں۔اس طرح کی دکانیں بنانے کے لیے کوئی بہت بڑی جگہ کی ضرورت نہیں ہوتی بلکہ ایک عام سے سائز کی دکان میں بھی یہ کام چل جاتا ہے۔کیونکہ لوگ یا تو بہت تھوڑی دیر کے لیے بیٹھتے ہیں یا پھر کھڑے کھڑے ہی چیزیں لے جاتے ہیں۔لیکن پھر بھی چند ایک کرسیاں، بنچ یا پھر میز وغیرہ ہونے چاہئیں۔ پچھلے چند سالوں میں گھر سے باہر کی چیزیں کھانے کا رواج بہت بڑھ گیا ہے۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

فوڈ پوائنٹ کا کاروبار ایسا ہے کہ اس میں سرمایہ کاری عام ریسٹورینٹ سے کہیں کم ہے مگر پرافٹ بہت زیادہ ہے۔اس کو شروع کرنے کے لیے سب ضروری اور پہلی چیز جگہ کا انتخاب ہے۔اگر آپ نے اچھی جگہ منتخب کی تو کاروبار بہت چلے گا اور منافع بھی اچھا ملے گا۔بھرپور کوشش کریں کہ کسی رش والی مارکیٹ کے آخیر میں کوئی دکان یا دکان کا کوئی حصہ آپکو کرائے پر مل جائے۔عام طور پر خواتین اور مرد حضرات شاپنگ کے آخیر میں تھوڑی بہت ریفریشمنٹ کرنا چاہتے ہیں۔لمبی شاپنگ کے بعد انہیں بھوک بھی لگ چکی ہوتی ہے اور پیاس بھی۔دکان لینے کے بعد تمام قسم کے برتن، فرنیچر، بجلی کے آلات وغیرہ کا بندوبست کریں۔اسی بازار میں ہر دکان پر اور بازار میں آنے والے لوگوں میں اپنے پمفلٹ تقسیم کروائیں۔کھانے پینے کی ہر چیز کا معیار اچھا اور قیمت مناسب ہونی چاہیے۔ایک کک اور ایک یا دو ہیلپر کی بھی ضرورت ہوگی۔

منافع

فوڈ پوائنٹ رش والے بازاروں میں حیران کن حد تک کاروبار دیتی ہیں۔دیکھنے میں یہ کام بہت چھوٹا سا لگتا ہے مگر اصل میں ہزاروں روپے تک ڈیلی بھی کمائے جاسکتے ہیں۔چونکہ یہ بھی کھانے پینے سے متعلقہ کام ہے اس لیے اس میں بھی بہت نفع ہوتا ہے جیسا کہ اس طرح کے باقی کاموں میں ہوتا ہے۔ ایک درمیانے سائز کا چکن سموسہ جو کہ تقریباً 25 سے 35 روپے تک میں بکتا ہے اس کو بنانے کا خرچ تقریباً 15 روپے آتا ہے۔اسی طرح سے باقی تمام چیزوں میں منافع کی شرح بھی 50% سے 100% کے لگ بھگ ہوتی ہے۔دکان چل جانے پر لوگ بڑے بڑے آرڈرز بھی دیتے ہیں جیسے کی سکول وغیرہ کی تقریبات، سالگرہ، پارٹیاں وغیرہ۔ان جیسی تقریبات کے لیے سینکڑوں کی تعداد میں بھی آرڈرز مل جاتے ہیں۔گرمیوں میں زیادہ تر کولڈ ڈرنکس، آئسکریم اور کلفی زیادہ چلتے ہیں اور سردیوں میں زیادہ تر سموسے، پکوڑے اور روسٹ چکن وغیرہ چلتے ہیں۔

Investment

اس میں آپکے شروع می تین طرح کے بڑے بڑے خرچے ہوں گے۔سب سے پہلے تو دکان کا کرایہ اور ایڈوانس وغیرہ جو کہ مارکیٹ کے ریٹ کے حساب سے ہوگا۔اس کے بعد دکان میں سامان جسمیں کرسیاں، میز، پینٹ، کراکری کا سامان وغیرہ شامل ہے اور پھر دکان بنانے کے بعد مختلف طریقوں سے اس کی مشہوری ہے۔اسکے لیے آپ کو کھانے پینے کی تمام چیزیں بنانے کے لیے کوئی تجربہ کار کک بھی درکار ہوگا اسکے علاوہ کم ازکم کو دولڑکے فوڈ ڈیلیور کرنے کے لیے بھی۔ اس دکان میں چولہے، گیس کا انتظام، گرام ہوا باہر نکالنے کے لیے ایکزاسٹ فین، چھت کے پنکھے، پکانے اور serve کرنے کے برتن، پیکنگ کرنے کے لے لفافے، چمچ، ڈیپ فریزر وغیرہ کا بھی خرچ شامل ہے۔ سب کچھ ملا کے آپ یہ کاروبار 3 سے 5 لاکھ میں اچھی جگہ پر شروع کر سکتے ہیں۔

نوٹ: اگر دکان مہنگی مل رہی ہے یا نہیں مل رہی تو پھر آپ یہ کام کسی موبائل فوڈ شاپ کے طریقے سے بھی چلا سکتے ہیں۔یعنی کسی وین کے اندر دکان بنائیں اور روزانہ اس Van کو اپنی پسند کی جگہ پر لے جائیں جہاں پر آپ کا کام زیادہ چل سکے۔

کامیابی کے راز

☆ دکان کسی بھی مشہور بازار کے اندر یا قریب بنائیں۔اس طرح یہ فوراً چل جائے گی۔ ☆ سکولوں، کالجوں اور گھروں وغیرہ میں اپنی دکان کے

پمفلٹس دیں۔ ☆ پارٹیوں اور فنکشنز وغیرہ کے لیے الگ سے ریٹس دیں۔ ☆ شہر میں ہونے والے میلوں، فنکشنز، کھیلوں اور دوسرے جگہوں اور موقعوں پر اپنے فوڈ سٹال لگائیں۔

نقصان کے امکانات

کتاب میں دیئے گیے باقی کاروباروں کی نسبت اس کام کو شروع کرنا تھوڑا سا مشکل لگتا ہے مگر کچھ محنت کے بعد یہ کاروبار بہت ہی منافع بخش ثابت ہوسکتا ہے۔ چونکہ یہ کھانے پینے کی اشیاء کا کام ہے اس لیے یہ چانس موجود رہتا ہے کہ چیزیں خراب ہوجائیں۔

لڑکوں اور لڑکیوں کا پرائیوٹ ہاسٹل Hostel for Girls and Boys

پرائیوٹ ہاسٹل کا کاروبار آجکل تقریباً ہر چھوٹے بڑے شہر میں بڑی کامیابی کے ساتھ چل رہے ہیں۔ اسمیں آپ ایک بلڈنگ کرائے پر لیتے ہیں اور اسمیں لڑکوں اور لڑکیوں کا ہاسٹل بناتے ہیں۔ جسمیں کالجوں میں پڑھنے والے سٹوڈنٹس اور دفتروں میں کام کرنے والے لوگ آ کر رہتے ہیں۔ ویسے تو ہر کالج کا اپنا ہاسٹل بھی ہوتا ہے مگر کچھ سٹوڈنٹس مختلف وجوہات کی وجہ سے پرائیوٹ ہاسٹل میں رہنا چاہتے ہیں جیسا کہ کالج کے ہاسٹل میں جگہ کی کمی، کھانا کا معیار اچھا نہ ہونا، ایک کمرے میں زیادہ لوگوں کا رہنا اور دوسری وجوہات۔ یہ کام پارٹ ٹائم یا Side Business کے طور پر بھی شروع کیا جاسکتا ہے۔

ابتدائی سرمایہ کاری Investment

اس کاروبار کی کوئی خاص حد بندی نہیں ہے۔ چھوٹے شہر میں کم اور بڑے میں زیادہ سرمایہ کاری ہوگی۔ لگ بھگ 3 لاکھ روپے سے 5 لاکھ روپے تک میں ہاسٹل شروع کیا جاسکتا ہے۔ لیکن ہوسکتا ہے کہ شروع کے چند مہینے بڑی مشکل سے صرف خرچے ہی پورے ہوں۔ جتنا ہو سکتے ایڈورٹائز منٹ کریں۔ شہر کے کالجوں قریب بینرز لگوائیں یا اشہار تقسیم کریں۔ اگر کسی بڑے شہر کے اچھے ایریا میں ہاسٹل بنا رہے ہیں تو 10 یا 15 لاکھ روپے بھی لگ سکتے ہیں۔

منافع

پرائیویٹ ہاسٹل میں عام طور پر ایک سٹوڈنٹ سے 5 سے 10 ہزار روپے ماہانہ لیے جاتے ہیں۔ اور اس فیس میں کھانا شامل نہیں ہوتا۔ کھانے کے الگ سے پیسے لیے جاتے ہیں۔ یا پھر سٹوڈنٹس اپنے کھانے کا انتظام خود کرتے ہیں۔ آجکل زیادہ تر کالج شہر سے باہر بن رہے ہیں۔ اور اس کا فائدہ یہ ہے کہ وہاں پر کرائے کے مکان ذرا کم کرایہ پر دستیاب ہوجاتے ہیں۔ آپ جو کماتے ہیں اسمیں سے تقریباً آدھے پیسے بچ جاتے ہیں۔ یہ کام فائدہ مند ہے تو اسی لیے لوگوں نے ایک سے کئی برانچیں بنالی ہیں۔ اسمیں آپ دو طریقے سے پیسہ کماتے ہیں۔ ایک تو کمرہ کا کرایہ ہے اور دوسرا کھانا وغیرہ۔

کچھ لوگ کمرہ کا کرایہ اور کھانے کے پیسے اکٹھے ہی لیتے ہیں اور کچھ صرف کمرہ کرایہ پر دیتے ہیں۔ ہاسٹلز میں دی گئی سہولیات کے حساب سے کرایہ طے کیا جاتا ہے مثلاً کھانا، ہیٹر، AC، پنکھے، Wi Fi، انٹرنیٹ کی سہولت، استری، کپڑوں کی دھلائی، سیکورٹی گارڈ، ایک کمرے میں لوگوں کی تعداد اور دوسری چیزیں شامل ہیں۔

مثال کے طور پر آپ کے پاس 25 سٹوڈنٹس ہیں اور آپ ہر ایک سے 5000 روپے لے رہے ہیں تو ٹوٹل آمدن ہوئی 125000 روپے۔ کھانے کے پیسے آپ الگ لیں گے۔ تو اس آمدن میں سے آپ نے کرایہ اور دوسرے اخراجات نکالنے ہیں۔ ٹوٹل آمدن میں سے 30 سے 40% فیصد تک منافع کمایا جاسکتا ہے۔

یہ کام کس طرح ہوتا ہے؟

ہاسٹل کا کاروبار چلانا نہایت آسان ہے۔اسمیں کسی خاص تجربہ اور ڈگری کی بھی ضرورت نہیں ہے۔ یہ ہاسٹل وہاں پر بنائیں جہاں پر قریب ہی بہت سے کالجز ہوں۔ پرائیوٹ ہاسٹلز کا کام اتنا زیادہ کامیاب ہے کہ چند سالوں کے اندر ہی لوگوں نے ایک سے کئی ہاسٹلز بنا لیے۔ یہ ضروری نہیں کہ ہاسٹل کی بلڈنگ کسی مین روڈ پر ہی ہو۔آپ کسی چھوٹے روڈ یا گلی میں بھی بنا سکتے ہیں۔ زیادہ تر لوگ مختلف گاؤں اور دوسرے شہروں سے آتے ہیں۔اس لیے آپ کو ان طریقوں سے مشہوری کرنے پڑے گی کہ شہر سے باہر کے لوگوں کو پتہ چل جائے۔کالج والے خود بھی سٹوڈنٹس کو ریفر کر دیتے ہیں۔کالج کے پرنسپل اور ایڈمیشن آفس والوں سے اپنے ہاسٹل کی سہولیات کے بارے میں بات کریں اور انہیں مطمئن کریں کہ ان کا طلباء یہاں پر بڑے آرام دہ اور صاف ستھرے ماحول میں رہیں گے۔ زیادہ مہنگے ہاسٹلوں میں بیڈ وغیرہ دیئے جاتے ہیں۔اور عام ہاسٹلوں میں سٹوڈنٹس اپنے بستر لے کر آتے ہیں اور نیچے ہی بچھاتے ہیں۔ آپ کو ہاسٹل کے سٹاف میں چوکیدار، باورچی، خاکروب، دھوبی اور ہاسٹل کے انچارج کی ضرورت ہوگی۔ آجکل CCTV کیمرے بھی لگائے جاتے ہیں تاکہ آپ کہیں سے بھی اپنے ہاسٹل کو Laptop یا موبائل فون سے ہی Live چیک کرسکیں۔ شروع میں 5 سے 15 کمروں پر مشتمل کوئی بھی اچھی حالت کا گھر کرائے پر لیں اور اسمیں ضروری انتظام کریں۔آپ نے ایک کھانے کا Menu بھی بنانا ہے جس میں پورے ہفتے کے حساب سے کونسے کھانے کس دن دیئے جائیں گے لکھے جاتے ہیں۔کھانے کے پیسے الگ سے یا ہاسٹل کی فیس میں ہی Adjust کر دیئے جاتے ہیں۔

کامیابی کا راز

- ☆ جگہ کا انتخاب اس طرح کریں کہ اس کے 1 یا 2 کلومیٹر کے دائرے میں زیادہ کالج ہوں۔اس طرح سے ہر کالج کے سٹوڈنٹس ہاسٹل میں آئیں گے۔
- ☆ ہاسٹل کا کاروبار نئے داخلے ہونے سے کچھ مہینے پہلے شروع کریں۔تاکہ نئے سٹوڈنٹس آپ کو مل سکیں۔
- ☆ اپنے ہاسٹل کی مشہوری ہر جگہ کریں۔خاص کر ایسی شہروں میں جہاں سے سٹوڈنٹس زیادہ آتے ہیں۔کالجوں کے سامنے اپنے بینرز بھی لگوائیں۔
- ☆ ریٹ مناسب رکھیں اور سہولیات اور صفائی ستھرائی کا بھی اچھا انتظام ہونا چاہیے۔
- ☆ والدین کو یقین دلوائیں کہ انکے بچے یہاں پر ہر طرح کے نشہ اور دوسری خرابیوں سے بچے رہیں گے۔

Tour Operators ٹور آپریٹرز

ٹریولنگ اور ٹورازم مستقبل کا کاروبار ہے۔امریکہ اور یورپ میں تو یہ کاروبار بہت ترقی میں ہے۔ پاکستان میں بھی اب پہلے سے کہیں زیادہ لوگ مختلف ٹورز کرتے ہیں جن میں عمرہ، حج، سیر اور تعلیمی وتفریحی وغیرہ۔ لوگ اس لیے ٹور آپریٹرز سے رابطہ کرتے ہیں کیونکہ یا تو وہ سفر کے دوران مختلف مسائل سے بچنا چاہتے ہیں یا پھر وہ اس جگہہ پر پہلی مرتبہ جا رہے ہوتے ہیں۔اور کبھی تو ایسا بھی ہوتا کہ ٹور پیکج انہیں زیادہ سستا پڑتا ہے۔

عام طور پر مختلف پرائیوٹ ادارے ٹورازم اور ٹریولنگ سے متعلق مختلف دورانیہ کے کورسز کرواتے ہیں۔اس سے ایک تو کوئی سٹیفکیٹ مل جاتا ہے اور دوسرا کام کرنے کا مکمل طریقہ بھی آجاتا ہے۔

پاکستان کے مختلف شہروں میں یہ کاروبار بڑے زور و شور سے جاری ہے مگر آپ اس میں تھوڑی جدت لائیں تو کاروبار تو زیادہ چلے گا ہی بلکہ یہ چیز آپ کو انفرادیت بھی دے گی اور وہ ہے Adventure Tour Package۔ چند ایک لوگ یہ پہلے ہی سے کر رہے ہیں۔اس میں باقی ٹورز کے ساتھ ساتھ

آپ ٹریکنگ، مچھلیوں، پرندوں اور جانوروں کا شکار (پہاڑوں، صحراؤں، جنگلوں میں)، بیرونی ممالک کے ٹورز (چائنیہ، ترکی، روس وغیرہ)۔

یہ کام کیسے شروع کیا جائے؟

سب سے پہلے تو آپ ایک دفتر بنائیں جو کہ شہر میں کسی بھی جگہ ہوسکتا ہے۔ پاکستان میں سب سے زیادہ لوگ عمرہ کرنے جاتے ہیں۔اس لیے آپ بھی عمرہ پیکج سے ہی سٹارٹ کریں۔ اسکے ساتھ ساتھ شمالی علاقوں کے ٹورز بھی ارینج کریں جن میں مری، ناران کاغان، کشمیر، گلگت، چترال وغیرہ شامل ہیں۔ ہوٹل والوں سے بات کریں اور یقیناً وہ آپکو ڈسکاؤنٹ ریٹ دیں گے جو کہ عام گاہکوں سے کم ہی ہوگے۔ بس کمپنی سے بھی بات کریں اور ان سے ٹکٹوں کے ریٹ اور بکنگ کا طریقہ کار طے کرلیں۔ ٹورآپریٹرز کو اپنے کسٹمرز کے مسائل کے حل کی ذمہ داری بھی اٹھانی ہوتی ہے۔

شروع کے چند مہینے لوگوں کو اپنی طرف متوجہ کرنے کے لیے بہت ہی مناسب ریٹ دیں اور اسکی مشہور خوب کریں۔اگر آپکے ریٹ اچھے ہوں گے تو لوگ دوسروں کے خود بخود آپکے پاس بھیجیں گے اور آپکا کاروبار زیادہ چلے گا۔ کام کو آسان بنانے کے لیے مختلف ٹورآپیرٹیرز آپس میں پارٹنرشپ بھی کرتے ہیں۔

ٹوٹل پیکج کچھ ٹورآپریٹرز جہاز کی ٹک شامل کرتے ہیں اور کچھ نہیں۔ اس کاروبار میں آپکے گاہک پاکستانی بھی ہوں گے اور foreigners بھی۔ آپ شروع میں چھوٹے پیمانے سے کام شروع کریں۔

منافع کتنا ہوتا ہے؟

چونکہ ایک ٹورآپریٹر bulk یا کافی ساری ٹکٹ، ہوٹل کے کمرے، کھانا وغیرہ خریدتا ہے تو اسکو الگ ریٹ ملتا ہے۔ یا پھر ان کمپنیوں سے کمیشن ملتی ہے۔

اس کاروبار میں منافع کمانے کے مختلف طریقے ہیں۔ کچھ لوگ ہر چیز سے تھوڑا تھوڑا منافع کماتے ہیں اور کچھ ایک چیز میں ریٹ بہت ہی کم لگاتے ہیں جیسے کہ جہاز کی ٹکٹ کمپنی سے بھی کم ریٹ پر دے دی مگر ہوٹل اور دوسری جگہوں سے منافع اچھا کما لیتے ہیں۔

نیچے پاکستانی کی کچھ کمپنیوں کے مختلف ٹورز پیکج کے ریٹ دیئے گئیے ہیں جس سے آپ کو منافع کا کچھ اندازہ بھی ہوجائے گا۔

نوٹ: اس کام میں آپ کہیں بھی جتنا بڑا گروپ لے کے جائیں گے اس سے آپکو اتنا زیادہ فائدہ ہوگا۔

دبئی پیکج (جہاز کی ٹیکٹ، 4 دن کا ہوٹل): -/85000 روپے

ناران کاغان پیکج (اسلام آباد سے جوڑے کیلئے ۔3 دن کا ٹور): 35000 روپے

مالدیپ (4 دن کا پیکج) 168000

اب اس میں بھی کس طرح کی سہولیات ہوں گی۔ ہوٹل کون سا ہوگا اور باقی چیزیں بھی شامل ہیں۔

کامیابی کے راز

☆ گرمیوں میں مری، نتھیا گلی، ایبٹ آباد، ناران کاغان کے ٹورز ارینج کریں۔
☆ ہرطرح کے لوگوں کے لیے الگ الگ پیکج بنائیں (شادی شدہ، فیملیز، کنوارے، طالب علم وغیرہ)
☆ ریٹ ایسے دیں کہ زیادہ سے زیادہ لوگ آئیں۔
☆ کوئی بھی چھپے ہوئے چارجز نہ ہوں۔ ☆ آئے روز کیبل پر نئے سے نئے پیکج متعارف کرائیں۔

ڈرائیونگ سکول

ڈرائیونگ سکول کا کام بہت ہی آسان ہے اور آج ہی شروع کیا جاسکتا ہے۔اگر آپ کے پاس پہلے سے گاڑی موجود ہے تو پھر اسکا خرچ بھی کوئی خاص نہیں ہے۔ ہر روز 40 منٹ سے لے کر 2 گھنٹہ تک کی کلاس ہوتی ہے اور ایک ہی وقت میں 3 یا 4 لوگوں کو گاڑی میں بٹھا کر پریکٹیکل ڈرائیونگ سکھائی جاتی ہے۔

دوسرے کاموں میں ٹریفک سائن، ٹریفک کے قوانین، اپنی اور دوسروں کی سیفٹی، گاڑی کے ضروری آلات کی دیکھ بھال اور نام، فرسٹ ایڈ وغیرہ شامل ہیں۔ ویسے تو آجکل بچے بھی گاڑی چلا سکتے ہیں مگر اچھی اور مکمل ڈرائیونگ مہارت کا تقاضا کرتی ہے۔ اس کے با قاعدہ طور پر ٹریفک قوانین وضوابط سیکھنا پڑتے ہیں اور تربیت بہت ضروری ہے۔ چند سالوں میں گاڑیوں کے بے تحاشا اضافہ کی وجہ سے ڈرائیونگ سکولوں کے کاروبار میں اضافہ دیکھنے میں آرہا ہے۔

یہ کام کیسے شروع وہ سکتا ہے؟

اسکے لیے اگر زیادہ سرمایہ کاری کرنا چاہتے ہیں تو 2 سوزوکی مہران اور ایک سوزوکی کلٹس خریدیں۔ یہ تینوں گاڑیاں سیکنڈ ہینڈ خریدی جاسکتی ہیں۔
آپ یہ کام فل ٹائم یا پارٹ ٹائم بھی کر سکتے ہیں۔ مرد ہو یا عورت دونوں ہی ڈرائیونگ سکول بنا سکتے ہیں۔ عورتوں کی ڈرائیونگ سکھانے کے لیے آپ کسی فی میل انسٹرکٹر کا انتظام کریں۔ عام طور پر کلاس کا دورانیہ 10 دن کا ہوتا ہے۔ مگر آپ کسی بھی کلاس کا دورانیہ ایک ماہ سے تین ماہ تک بھی رکھ سکتے ہیں۔
اس میں انسٹرکٹر کے پاس کم از کم LTV لائسنس کا ہونا لازمی ہے اور خود بھی اچھی ڈرائیونگ کرنا جانتے ہوں۔ آپکو جو گاڑی خریدنی ہے وہ سوزوکی مہران 800cc اور، کلٹس 1000cc یا کوئی اور بھی ہوسکتی ہے۔ بہت ہے کہ اپنے شہر کے ٹریفک پولیس آفس کو اپنے سکول میں کے بارے میں آگاہ کریں اور اگر کسی قسم کی رجسٹریشن وغیرہ ضروری ہے تو وہ ضرور لیں۔
یہ سب مکمل ہونے کے بعد جتنا ہو سکے مشہوری کریں اسکے لیے بہترین طریقے شہر میں موجود کیبل پر اشتہار چلائیں، اخبار میں اپنی ایڈورٹائزمنٹ دیں، انٹرنیٹ پر موجود classified sites پر بھی اشتہار لگائیں یا جو بھی آپ بہتر سمجھتے ہیں۔
گاڑی پر موٹے الفاظ میں اپنا فون نمبر اور سکول کا نام لکھوائیں۔ یہ بھی آپ کے سکول کی بہترین اور مفت مشہوری کا ذریعہ ہوگا۔

منافع

آپ اپنے سٹوڈنٹس سے جو فیس لیں گے اس میں سے خرچہ صرف گاڑی کے تیل کا ہی ہوگا باقی سارا آپ کو بچے گا۔ پاکستان کے مختلف شہروں میں ڈرائیونگ سکولوں کی فیس 5000 روپے سے 12000 روپے تک ہوتی ہے۔ فیس کا تعین ٹوٹل دنوں اور ہر روز کتنے گھنٹے پریکٹیکل ڈرائیونگ کرنی ہے پر منحصر ہوتا ہے۔ اسکے علاوہ فارغ اوقت میں اپنی تمام گاڑیوں کو دفتری اوقات میں پک اینڈ ڈراپ کے لیے استعمال کریں اور اضافی آمدنی کمائیں۔
مثال: آپ کے پاس ایک ماہ میں 10 سٹوڈنٹس آئیں اور آپ ہر ایک سے 7000 روپے لیں تو ٹوٹل رقم بنے گی 70000 روپے۔ اب اسمیں سے زیادہ سے زیادہ 10 ہزار کا تیل لگ جائے گا اور 10 ہزار دوسرے خرچے ہو سکتے ہیں۔ تو آپ کو صرف 10 سٹوڈنٹس سے ہی 50000 روپے تک کی بچت ہو جاتی ہے۔ مگر یہ صرف ایک اندازہ ہے جو کہ اس سے بہت زیادہ یا کم بھی ہوسکتا ہے۔

ابتدائی سرمایہ کاری

پاکستان کے کسی بھی شہر میں لیڈیز یا جینٹس ڈرائیونگ سکول ایک گاڑی سے 3 لاکھ سے 5 لاکھ روپے میں شروع ہوسکتا ہے۔ اور اگر تین گاڑیوں سے شروع کرنا چاہتے ہیں تو تقریباً 12 سے 16 لاکھ روپے سے شروع کیا جاسکتا ہے۔ اس میں سب سے بڑا خرچہ تو گاڑی خریدنے کا ہے۔ چھوٹا سا دفتر ہو تو زیادہ بہتر ہے۔ آفس کے علاوہ بھی ڈرائیونگ سکول کو چلایا جاسکتا ہے۔ باقی کچھ رقم اخباروں، کیبل وغیرہ پر مشہوری پر بھی خرچ ہوگی۔ فیس بک پیج اور ویب سائٹ بھی بنوائیں اس طرح آپ کی اکیڈمی کو زیادہ لوگ جان پائیں گے۔ پٹرول کی روزانہ کی کھپت اس حساب سے ہوگی۔ سوزوکی مہران ایک لیٹر میں 17 کلومیٹر کا سفر طے کر لیتی ہے جبکہ سوزوکی کلٹس ایک لیٹر میں 14 کلومیٹر کرتی ہے کیونکہ اس کا انجن بڑا ہوتا ہے۔ اسکے علاوہ ہر 500 سے 1000 کلومیٹر چلنے کے بعد ہر گاڑی کو سروس اور آئل چینج کے لیے بھی 1200 روپے کی ضرورت پڑے گی۔ اگر آپ انسٹرکٹر رکھتے ہیں تو انکی ماہانہ تنخواہ 15 سے 20 ہزار روپے ہوگی۔

کامیابی کے لیے اقدامات

ویسے تو آپکے شہر میں کئی ڈرائیونگ سکول ہوں گے مگر ان میں ایک نیا سکول بنا کر کیسے کامیاب کر سکتے ہیں۔ اسکے لیے یہ چند ضروری باتیں ذہن نشین کر لیں۔

1۔ اگر لیڈیز ڈرائیونگ بھی شروع کر رہے ہیں تو اسکے لیے لیڈی انسٹرکٹر بھی رکھیں۔اس طرح خواتین زیادہ محفوظ ماحول میں ڈرائیونگ سیکھیں گی۔
2۔ لائسنس بنوانے میں پوری رہنمائی اور مدد فراہم کریں۔بہت سے لوگ لائسنس بنوانے کی عمل کو بڑا مشکل سمجھتے ہیں۔انہیں مکمل طریقہ بھی سمجھائیں۔
3۔ اگر کوئی بڑا شہر ہے تو مختلف علاقوں میں الگ الگ کلاسیں شروع کریں۔فیس باقی اداروں سے کم رکھیں تو زیادہ لوگ آئیں۔
4۔ ہر مہینے ایک نیا کورس شروع کریں اور اسکی بھرپور طریقے سے مشہور کریں۔لیکن جب بھی کوئی داخلہ لینے آئے تو اس کے انتظار کی بجائے داخلہ دیں۔
5۔ اچھی حالت کی کاریں استعمال کریں۔ڈرائیونگ کھلے گراؤنڈ میں سکھائیں تاکہ کسی نقصان یا حادثہ سے بچا جا سکے۔

لیڈیز بوتیک کا کاروبار

پاکستان بھر میں خواتین عام لباسوں کی بجائے بوتیک سے خریدے گئے لباس کو ترجیح دیتی ہیں۔یہی وجہ ہے کہ گزشتہ چند سالوں میں پورے ملک میں بوتیک کی تعداد بہت بڑھ چکی ہے۔یہاں سے گاہکوں کو مختلف قسم کے انفرادی طرز کے ڈیزائن کے کپڑے مل جاتے ہیں جو عام دکانوں پر دستیاب نہیں ہوتے۔ اب تو یہ کام نہ صرف بڑے شہروں بلکہ چھوٹے شہروں اور قصبوں تک بھی پھیل گیا ہے۔بوتیک کے کاروبار میں اضافہ کی کئی وجوہات ہیں جن میں سرِفہرست میڈیا، فلمیں، ڈرامے، انٹرنیٹ اور متوسط طبقہ کی خواتین شامل ہیں۔بوتیک کا ایسا کام ہے کہ ایک مرتبہ مشہور ہو جانے پر بہت چلتا ہے اور اہم بات یہ ہے کہ اس میں منافع بھی بہت زیادہ ہے۔

اس کاروبار کی باقی معلومات دینے سے پہلے آپکو ایک عورت کا سچا واقعہ بتاتے ہیں۔ ایک ایسی عورت جس کا خاوند ایک دکاندار تھا مگر اس کا کام زیادہ نہیں چلتا تھا۔انکے چار بچے بھی تھے۔وہ باقی رشتہ داروں سے ذرا غریب تھے اور انکا گھر بھی بہت پرانا تھا۔اس وجہ سے وہ ہر وقت پریشان رہتے تھے۔عورت کو کسی نے مشورہ دیا کہ گھر میں ہی کپڑے بیچنے کا کام شروع کردو تاکہ تھوڑی بہت اضافی آمدن ہو جائے۔شروع شروع میں تو اس کے خاوند نے اس کام سے منع کیا مگر عورت نے ہمت نہ ہاری اور کام شروع کر دیا۔کاروبار آہستہ آہستہ چلنا شروع ہوا اور کچھ سالوں بعد انہوں نے اتنی ترقی کر لی کہ اسی بوتیک میں سے ہی نیا گھر بھی بنایا۔خاوند کو کاروبار کو بڑھانے کے لیے رقم بھی دی اور بچوں کی شادی بھی کر دی۔

کس طرح سے یہ کام شروع کریں؟

بوتیک بنانے کے لیے یا تو دکان لیں اور اگر کم پیسوں سے شروع کرنا چاہتے ہیں تو اپنے گھر کا کوئی کمرہ ہی مخصوص کر لیں۔آپکا نام مشہور ہونے پر گھر میں بھی لوگ پہنچ ہی جاتے ہیں۔ یہ کاروبار آپ ایک لاکھ سے 15 لاکھ روپے تک میں شروع کر سکتے ہیں۔بوتیک پر عام لباس سے لے کر، دلہن کے ڈریس، پارٹی ڈریس اور بہت سے دوسرے طرز کے لباس شامل ہیں۔ اسکے علاوہ ویب سائیٹ، فیس بک پیج اور دوسرے طریقوں سے مشہور کرتے ہوئے دوسرے ملکوں کو بھی برآمد کیے جائیں خاص طور پر (UAE، برطانیہ، امریکہ، کینڈا) وغیرہ۔ آپ یہ کام کرنے کے لیے سلائی مشینیں، اوورلاک مشین، کشیدہ کاری کی مشین اور جنریٹر وغیرہ کی ضرورت ہوگی۔ اگر آپ بڑے پیمانے کی بوتیک بنا رہے ہیں تو ایک ڈیزائنر، پروڈکشن مینیجر، پرچیزر، درزی، کشیدہ کار اور سیلز سٹاف کی بھی ضرورت ہو گی۔ایک ڈیزائنیر سال میں تقریباً 3000 ڈیزائن تیار کر سکتا ہے۔بڑے شہر کے پوش یا نیم پوش علاقے میں کاروبار شروع کرنے سے زیادہ منافع متوقع ہوتا ہے۔اور ان علاقوں میں 30 سے 35 ہزار روپے تک میں دکان کرایہ پر مل جائے گی۔

بوتیک کا کام کرنے کے دو بنیادی طریقے ہیں۔

ایک تو یہ ہے کہ کراچی اور لاہور میں موجود ہول سیلروں سے سلے سلائے کپڑے خرید کر لائیں اور آگے پرافٹ پر بیچ دیں۔دوسرا طریقہ: اگر آپ محنت سے نہیں

گھبراتے تو دوسرے طریقہ سے آپ کو زیادہ پرافٹ بھی ملے گا اور کاروبار بھی بہت مشہور ہو جائے گا۔ اسمیں آپ سلے سلائے کپڑے خریدنے کی بجائے خود تیار کرواتے ہیں۔ یہ اس طرح سے ہوتا ہے کہ سب سے پہلے تو سادہ کپڑا یا پرنٹ والا کپڑا خریدیں۔ اب اس پر کڑھائی کروانے کے لیے چھاپا لگوائیں، سامان خریدیں (دھاگہ، سٹون، تلہ، موتی، ستارے، کورا، نقشی وغیرہ) اور ان عورتوں کے یہ سارا سامان دیں جو شہر یا گاؤں کے گھروں میں بیٹھ کر یہ کام کرتی ہیں۔ اسکے بدلے میں آپ انہیں مزدوری دیتے ہیں۔ اس طرح سے ان غریب عورتوں کا کام بھی چلتا ہے۔

چند ضروری باتیں

☆ عورتیں وہ لباس پہننا پسند کرتی ہیں جسمیں انفرادیت ہو یعنی وہ سوٹ پہنا ہوا باقیوں سے ذرا الگ لگے۔ ☆ ہر مہینے کیبل پر Advertise دیں یا پھر شادیوں کے سیزن میں یا عید سے پہلے تو لازمی کریں۔ ☆ ہر طرح کے گاہک کے لیے سوٹ تیار کروائیں یعنی کچھ کو صرف مہنگے سوٹ ہی پسند آتے ہیں اور کچھ بہت مہنگے نہیں خرید سکتیں۔

منافع اور کامیابی کا راز

ایک عام سا شادی یا پارٹی پر پہننے کا سوٹ تقریباً 4000 روپے سے 10000 روپے میں فروخت ہوتا ہے۔ اور آپ کو اوپر دیئے گئے تمام چیزوں کے خرچے نکال کے کم از کم آدھے پیسے تو لازمی بچ جاتے ہیں۔ اگر اپنی ایک ویب سائیٹ بھی بنوالیں تو آپکے گاہک نہ صرف پورے پاکستان بلکہ باہر کے مما لک جیسے کہ انگلینڈ، امریکہ، کینیڈا اور دوسری جگہوں سے بھی کپڑے منگوائیں گے۔ جتنا ہو سکتے کیبل پر اپنے کپڑے کے نئے ڈیزائنوں کی تصویروں یا وڈیو کے ساتھ اشتہار چلوائیں۔ آپ جتنا پیسہ مشہوری پر لگائیں گے۔ انشاءاللہ اس سے کہیں زیادہ آپکو ریٹرن آئے گا۔ شہر میں موجود دوسری بوتیکوں کا وزٹ کریں اور دیکھیں کے کس طرح کے کپڑے انہوں نے رکھے ہوئے ہیں اور انکی قیمت کی رینج کیا ہے اور کہاں تک بیچ دیتے ہیں۔

ریڈی میڈ گارمنٹس کورس

پاکستان ریڈی میڈ گارمنٹس ٹیکنیکل ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ:

کراچی: 18G، بلاک 6۔ PECHS شاہراہ فیصل کراچی: فون: 021-4546446-8 لاہور: L - 71، گلبرگ 3، لاہور۔ فون: 042-9230756-7

باڈی بلڈنگ اینڈ فٹنس کلب Bodybuilding Gym

باڈی بلڈنگ کرنا آجکل ہر نوجوان کا جنون ہے اور ہر کوئی اپنے اپنے کو فٹ رکھنا چاہتا ہے۔ فٹنس ٹریننگ اور باڈی بلڈنگ سے نہ صرف جسم مزید خوبصورت بنتا ہے بلکہ جسم کے مختلف پٹھے طاقتور بھی بنتے ہیں، شوگر اور دل کے امراض کا خطرہ کم ہو جاتا ہے۔ سائنس کی ایک تحقیق کے مطابق باڈی بلڈنگ سے خود اعتمادی میں بھی اضافہ ہو جاتا ہے۔ ہر شہر میں باڈی بلڈنگ کلب بنے ہوئے ہیں۔ لوگ وہاں پر جا کر فٹنس کی ورزشیں کرتے ہیں۔ باڈی بلڈنگ اور فٹنس کلب اب پاکستان میں بھی ایک اچھے کاروبار کی شکل اختیار کر گیا ہے۔ بڑے شہروں میں تو بہت ہی جدید سہولتوں سے آراستہ باڈی بلڈنگ کلب بن چکے ہیں۔ آپ بھی اپنے شہر کے کسی بھی علاقے میں باڈی بلڈنگ اور فٹنس کلب کھول سکتے ہیں۔ یہ کاروبار فل ٹائم اور پارٹ ٹائم بھی ہو سکتا ہے۔ اس کاروبار کے لیے کسی خاص تعلیمی معیار کی ضرورت نہیں ہوتی۔ ایک باڈی بلڈر اگر برابر طریقے سے باڈی بلڈنگ کرے تو ایک سال میں 10 پاؤنڈ تک وزن بڑھا سکتا ہے۔

یہ کام کس طرح شروع ہوتا ہے؟

Bodybuilding Gym دراصل ایک ایک سکول یا اکیڈمی کی طرح ہی ہوتا ہے۔ جب آپ کہ پاس کوئی داخلہ لیتا ہے تو ہوسکتا کہ وہ سالوں سال تک آپکے کلب میں ہی آتا رہے۔ ویسے تو کھلی جگہ پر بھی مشینیں لگائی جاسکتی ہیں مگر زیادہ تر تو اس کام لیے ایک ہال کی ضرورت ہوتی ہے تا کہ بارش اور دوسرے موسمی اثرات سے بچا جا سکے۔ ساری کی ساری مشینیں اسی ہال میں ترتیب کے ساتھ فٹ کر دی جاتی ہیں۔ اگر آپ خود باڈی بلڈر نہیں ہیں تو کوئی بات نہیں۔ آپ کو کئی ایسے باڈی بلڈر مل جائیں گے جن کو آپ انسٹرکٹر کے طور پر رکھ سکتے ہیں۔ افتتاح والے دن شہر کی مشہور شخصیات کو مدعو کریں۔ کلب کی وڈیو بنوا کر خوب تشہر کریں۔ فیس دوسرے باڈی بلڈنگ کلبوں کی نسبت کم رکھیں۔ لیڈیز کے لیے علیحدہ ٹائم اور فی میل انسٹرکٹر کا انتظام بھی کریں۔ بجلی جانے کی صورت میں جنریٹر کا بندوبست بھی ضرور ہونا چاہیے۔ آپ اپنے کلب میں باڈی بلڈنگ سے متعلق کتابیں اور رسالے، طاقت بڑھانے اور Energy Drinks وغیرہ بھی بیچ سکتے ہیں۔ شروع میں سب سے بڑا خرچہ باڈی بلڈنگ کی مشینیں، جگہ کا کرایہ اور کاروبار کی مشہوری کا ہے۔

ابتدائی سرمایہ کاری

اس کام کے لیے کتنا سرمایہ درکا ہے؟ اس سوال کا جواب اس بات پر منحصر ہے کہ آپ کس شہر میں کونسی جگہ پر کلب بنا رہے ہیں اور کس لیول کا بنا رہے ہیں۔ چھوٹے شہر میں چھوٹے لیول کا کلب بنانے کے لیے آپ کے پاس 3 سے 5 لاکھ روپے ہونے چاہیے۔ درمیانے درجے کا باڈی بلڈنگ جم 7 سے 10 لاکھ میں شروع کیا جا سکتا ہے۔ اور کسی پوش علاقے میں بنانے کے لیے آپ کے پاس 15 سے 20 لاکھ روپے ہونے چاہیں۔ جتنے آلات اور مشینوں میں اضافہ کرتے جائیں گے اتنے ابتدائی اخراجات بڑھتے جائیں گے۔

سامان کی ضرورت:

ڈمبل، پلیٹیں، لوہے کی راڈ، بنچ، Treadmill، ڈمبل ریک، وزن کرنے والی مشین، بائیک، ملٹی جم مشین، روئنگ مشین وغیرہ

منافع

پاکستان میں باڈی بلڈنگ کلبوں کی ماہانہ فیس 500 روپے سے 3000 روپے تک لی جاتی ہے۔

مثال: فرض کریں کہ آپ کے پاس 100 ممبرز ہیں اور آپ ہر ایک سے 1000 روپے فیس لے رہے ہیں تو اس طرح آپ کو ایک ماہ میں 1 لاکھ روپے تک آمدن ہو جائے گی۔ یہ تو صرف ایک اندازہ ہے۔ آپکے پاس اس سے کہیں زیادہ ممبر بھی ہو سکتے ہیں۔ کامیاب ہونے پر آپ شہر کے مختلف حصوں میں اپنی برانچیں بھی بنا سکتے ہیں۔ زیادہ تر لوگ شام کو ہی آتے ہیں۔ فرسٹ ٹائم وہی جگہ آپ صرف لیڈیز کے لیے مخصوص کر دیں۔ اس سے آپکو زیادہ آمدن ہو جائے گی۔ اگر آپ کم پیسوں سے یہ کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں تو فٹنس مشینوں کی بجائے صرف باڈی بلڈنگ کی سادہ مشینیں ہی خریدیں۔ کیونکہ فٹنس کی مشینیں جیسے کہ Treadmil یا بھاگنے کی مشین وغیرہ مہنگی ہوتی ہیں کیونکہ یہ زیادہ تر Imported ہی ہوتی ہیں۔ ماہانہ خرچوں میں بلڈنگ کا کرایہ اور بجلی کا بل وغیرہ شامل ہیں۔ اس کاروبار میں نقصان نہ ہونے کے برابر ہے۔ Gym میں زیادہ تر چیزیں خراب ہونے والی یا ٹوٹنے والی نہیں ہوتیں۔

کامیابی کا راز

☆ کلب میں تمام جدید سہولیات میسر کریں۔ مثلاً پینے کے صاف پانی کا انتظام، پنکھے، LCD، بیٹھنے کے لیے بنچز، دفتر، جدید مشینری وغیرہ
☆ افتتاح میں شہر کی مشہور شخصیات کو مدعو کریں۔ خاص طور پر صحافی حضرات، ڈاکٹرز، پروفیسرز، کرکٹ کے مشہور پلئیرز اور بزنس مین وغیرہ۔
☆ گروپ کی شکل میں داخلہ لینے والوں کی خصوصی رعایت دیں۔ یعنی اگر 3 سے 5 لوگ اکھٹے داخلہ لیتے ہیں تو انہیں 10% سے زیادہ کی رعایت دیں۔
☆ چھ ماہ اور سال کی ممبر شپ متعارف کروائیں۔ اس میں 6 ماہ یا 1 سال کی فیس اکٹھی لیں مگر ممبر شپ کی وجہ سے ٹوٹل فیس میں 10 سے 15 فیصد رعایت۔
☆ شروع کی چند مہینے اور پھر سال میں 3 مرتبہ اشتہار دیں۔ آپ کو جتنا بزنس کیبل کی ایڈورٹائزمنٹ سے مل سکتا ہے اتنا کسی اور طریقہ سے ناممکن ہے۔

کوکنگ کلاسز Cooking Classes

کچھ دہائیاں پہلے کی نسبت آجکل پڑھائی اورنوکریوں کی زیادمصروفیات کی وجہ سےلڑکیوں کے پاس اتنا وقت ہی نہیں ہوتا کہ وہ امورِ خانہ داری سیکھ سکیں۔اس وجہ سے بہت سی لڑکیوں کوکھانا پکانا نہیں آتا اور وہ سوچتی ہیں کہ پڑھائی سے فارغ ہوکر کھانا کا کوئی کورس کرلیں گی۔ اسکے علاوہ بہت سی خواتین عام کھانے تو اچھے پکالیتی ہیں مگر وہ مزید نئی ڈشز پکانا سیکھنا چاہتی ہیں جیسا کہ عربی کھانے،کیک بنانا، پیزا، باربی کیو، چائنیز اور بہت سے دوسرے جن کی تفصیل نیچے دی گئی ہے۔کسی کے ہاتھ کا پکا ہوا مزیدار کھانا تو سالوں سال تک یاد رہتا ہے۔اور لوگ اسکی بہت تعریف کرتے ہیں جس کے ہاتھ میں ذائقہ ہواور اسکا ذکر دوسری جگہوں پر بھی کیا جاتا ہے۔

بڑے شہروں خاص طور ہر کراچی، لاہور، فیصل آباد، راولپنڈی اوراسلام آباد وغیرہ میں بہت سے لوگ کھانا پکانا سیکھنا چاہتے ہیں اوراپنے اپنے شہروں میں ایسی جگہوں کی تلاش کرتے ہیں جہاں پر ککنگ کلاسز کا باقاعدہ انتظام ہو۔بے شک کھانا پکانے کے بہت سی کتابیں اور آن لائن وڈیوز موجود ہیں مگر مزیدار کوکنگ کے لئے یہ سب کچھ ہی کافی نہیں ہے بلکہ اپنے سامنے کسی کو پکاتے ہوئے دیکھنااور پھرخود پکانا تو الگ ہی بات ہے۔ اسکے لئے باقاعدہ کورس ہوتے ہیں۔

یہ کام کیسے شروع کیا جائے اور منافع کتنا ہوگا؟

آپ یہ کام اپنے گھر میں ہی شروع کرسکتے ہیں یا باقاعدہ طور پر کوئی الگ جگہ لے کر کچن بنائیں۔اس میں کوکنگ سے متعلق ہر چیز موجود ہونی چاہیے۔سب سے پہلے مختلف طرح کے کورسز ترتیب دیں اوراس کی خوب Advertisement کریں۔ایک ہی کورس کروانے کی بجائے الگ الگ کورس کروائیں اسمیں آپ کواور سٹوڈنٹ کوبھی آسانی ہوگی۔کافی ساری خواتین سادہ کھانے تو بنا سکتی ہیں لیکن سینکڑوں قسم کے دوسرے کھانے نہیں بنا سکتیں۔

آپ کو اگر ککنگ نہیں آتی تو کسی بھی اچھے کک کی خدمات حاصل کرسکتے ہیں جو کہ کسی بھی مشہور ریسٹورنٹ سے مل جاتے ہیں۔کلاسز ہفتے میں تمام دن مسلسل یا پھر اپنے مرضی کے دنوں میں رکھی جاسکتی ہیں۔کچن اور برتن وغیرہ بالکل صاف ستھرا رکھیں۔اگر کسی کو عام کھانے پکانا آتا ہے تو یقیناً باقی کافی سارے کھانے بنانا نہیں آتا ہوگا۔اور وہ ضرورشوق سے سیکھیں گے۔ نیچے کچھ ککنگ کورسز کے Ideas دیئے گئے ہیں۔آپ یہ سارے یا اسکے علاوہ مزید بھی شامل کرسکتے ہیں۔ ہر کورس کی فیس الگ الگ رکھیں۔ایک سے زیادہ کورس کرنے پر فیس میں رعایت بھی کریں۔

1۔ **سویٹ ڈشز** (جلیبیاں بنانا، رس گلے، گاجر کا حلوہ، گلاب جامن، مربہ، کھیر، کسٹرڈ، رس ملائی، برفی، قلفی، سوہن حلوہ، تنجن وغیرہ)

2۔ **پاکستان کے کھانے** (وائٹ چکن، چکن کڑاہی، حلیم، بریانی، سپیشل نان، قورمہ، پسندے، بون لیس ہانڈی، اچار گوشت، کوفتہ، مچھلی کا سالن وغیرہ)

3۔ **باربی کیو** (سیخ کباب، چپلی کباب، چکن تکہ، چکن بوٹی، بہاری بوٹی، گولا کباب، چکن روسٹ، nuggets، بھی، شامی کباب، نرگسی کباب)

4۔ **چکنائی کے بغیر کھانے** **Fat Free Dishes**

5۔ **Continental کھانے** (چکن ونگز فرائیڈ، چکن کٹلس، چکن فنگر فرائیڈ، چکن سٹیک)

6۔ **بیکنگ کلاسز** (most favorite) (کیک بسکٹ، کوکیز، پیزا، نان خطائی،)

7۔ **برگرز اور سینڈوچ وغیرہ** (چیز برگر، Oriental سپائسی برگر، ڈبل ڈیکر برگر، BBQ Club سینڈوچ، زنگر برگر، چکن برگر، کولڈ سینڈوچ وغیرہ)

8۔ **چائنیز کھانے** (چکن منچورین، چکن شاشلے، جل فریزی، فرائیڈ رائس، چکن چلی، kung pao، Schezwan، Chowmein وغیرہ)

9۔ **Mexican کھانے** (Tacos, Chalupa, Burritos, Nachos, Wraps, Platters, Burrito Rice وغیرہ)

10۔ **پاکستانی اور انڈین ناشتے** (سری پائے، حلوہ پوری، نان حلیم، نہاری، مرغ چھولے وغیرہ)

11۔ آئس کریم، **جوسز اور مشروب** (مختلف طرح کے ملک شیک، مکس جوس، لسی، ربڑی، فالودہ، مختلف قسم کی آئسکریم، اسکوائش،)

12۔ **Italian کھانے** (چکن لاسگنا، مارکونی، spaghetti)

منافع

آپ الگ الگ کورسز بھی متعارف کروا سکتے ہیں جیسا کہ نیچے دیئے گے ہیں۔ ان تمام کورسز کی الگ الگ فیس رکھیں (3000 روپے سے 7500 روپے تک) اوران کا دورانیہ چند دنوں سے لے کر چند ہفتے تک کا ہوسکتا ہے۔ اگر آپ کا کورس بہت ہی انفرادی قسم کا ہے تو ہوسکتا ہے کہ باہر کے مما لک سے بھی لوگ آپ کے پاس ککنگ سیکھنے آئیں۔ یا پھر آن لائن کلاسیں بھی شروع کرواسکتے ہیں۔ جسمیں دنیا بھر سے لوگ داخلہ لیں جسکی فیس ڈالروں میں ہوسکتی ہے۔

مثال: اگر ایک ہی کورس جس کی فیس 5000 روپے ہو اور 10 سٹوڈنٹ آجائیں تو آپکو 50000 روپے کی آمدن ہوجائے گی۔ اور اسمیں زیادہ تر خرچہ صرف Advertisement کا ہی ہے۔ اور زیادہ تر خواتین ایک سے زیادہ کورس بھی کر لیتی ہیں۔

اس کام میں نقصان کا چانس بہت کم ہے۔

گیم پارلر، کیفے یا گیم زون

گیم پارلر ایک ایسی جگہ ہوتی ہے جہاں پر لوگ آکر وڈیو گیمز کھیلتے ہیں اور فن کرتے ہیں۔ یہ کاروبار پاکستان کے ہر شہر میں شروع کیا جاسکتا ہے۔ زیادہ تر تو یہ شام کے اوقات میں ہی کھلتے ہیں اس لیے اگر آپ کوئی کاروبار یا نوکری کر رہے ہیں تو سیکنڈ ٹائم یہ کام سائیڈ بزنس کے طور پر شروع کر سکتے ہیں۔ اس کام کے لیے نہ تو کسی تعلیم اور نہ ہی خاص تجربہ کی ضرورت ہے۔ بس مختلف طرح کی جدید وڈیو گیمز خریدیں اور فوراً کاروبار شروع کریں۔ اسطرح کے کام میں لوگ خود بخود ایک دوسرے کو آگاہ کرتے ہیں۔ شروع شروع میں Advertisement کی ضرورت پڑتی ہے یا پھر جب بھی آپ کوئی نئی گیمیں منگواتے ہیں۔

نوجوان ایسی گیم کنسول پسند کرتے ہیں جس میں انہیں گیم کی بجائے انہیں حقیقت لگے۔ جیسے کہ ماؤس اور کی بوڑد کی بجائے اصلی بریکیں، ریس، کلچ اور سٹیرنگ وغیرہ۔ مثلاً انکو موٹر سائیکل یا کار کی گیم کھیلتے ہوئے انہیں ایسا نہ لگے کہ وہ گیم کھیل رہے ہیں بلکہ اصل گاڑی ہی چلا رہے ہیں۔

بڑے ہوں یا چھوٹے ہر کوئی ان گیم پارلرز پر آکر گیمیں کھیلنا پسند کرتا ہے۔

منافع

یہ کاروبار پہلے سال سے ہی منافع بخش ہوگا۔ مختلف جگہوں پر مختلف ریٹس ہوتے ہیں۔۔ جیسے کہ کچھ پارلرز پر 15 منٹ کھیلنے کے 50 روپے لیے جاتے ہیں اور کچھ جگہہ پر 100 روپے میں آپ ایک گھنٹہ کھیلتے ہیں۔ اگر پارلر بہت اچھے لیول کا اور بڑا ہے جسمیں جدید Playing Consols ہیں اور نئی گیمیں ہیں وہاں پر رش بھی ہوتا ہے اور لوگ پیسے بھی دینے کو تیار ہوتے ہیں۔ ایک ماہ کی آمدن میں سے جگہ کا کرایہ، بجلی کا بل اور سٹاف کی تنخواہ وغیرہ شامل ہیں۔

آپ اپنے گیم پارلر کی ممبر شپ بھی دیں سکتے ہیں جس میں آپ کو بہت زیادہ فائدہ ہوگا۔ یہ ممبر شپ ایک سال، چھ ماہ اور تین ماہ کے لیے ہوسکتی ہے۔ اسکی فیس آپ اکٹھی ایک ہی مرتبہ لے لیتے ہیں۔ کھانے پینے کی چیزوں کا بھی انتظام ہونا چاہیے تاکہ لوگ یہاں پر فن کے ساتھ ساتھ کچھ کھا پی بھی سکیں۔ اسمیں برگر، کولڈ ڈرنکس، آئس کریم، چپس وغیرہ رکھی جاسکتی ہیں۔

کتنی Investment سرمایہ چاہیے؟

پارلر جتنا بڑا اور جدید ہوگا اسی کی کامیابی کی اتنی ہی امید ہے۔ یہاں پر عام طور اس طرح کی گیمز ہوتی ہیں جو ہم گھر میں نہیں کھیلتے۔ آپکا ایک اچھا گیم پارلر 5

سے 15لاکھ میں تیار کر سکتے ہیں۔اسکے لیے زیادہ بڑے سائز کے کمرہ یاہال روم کی ضرورت ہوتی ہے۔کاروبار ایسی جگہ پر شروع کریں جہاں پر پارکنگ کا بھی انتظام ہو۔ یہ جگہ کسی بھی پلازہ میں، دکانوں کے اوپر، کوئی بھی گھر وغیرہ میں بھی ہوسکتی ہے۔ اتوار والے دن زیادہ رش کی توقع ہوتی ہے۔ کم از کم 8 سے 10 وڈیو گیمیں رکھیں۔تاکہ ایک وقت میں اگر زیادہ لوگ ہوں تو اپنی مرضی کی مختلف گیمیں کھیل سکیں۔

اگر آپ بڑے لیول کا کاروبار کرنا چاہتے ہیں تو Game Stations کی تعداد 20 تک رکھیں۔ آپ اس کاروبار کو روزانہ تقریباً 12 گھنٹے تک کھلا رکھ سکتے ہیں۔

گیمز اور دوسرا سامان

PS 3، XBox 360، Console Gaming، Simulators، Playstations 3، کمپیوٹرز، سرور، یو پی ایس، وال فین، کرسیاں، کمپیوٹر ٹیبلز، ائیر کنڈیشنر وغیرہ۔ اسکے علاوہ لائیٹیں، سائن بورڈ، آفس کا فرنیچر، ریفریشمنٹ شاپ کا سامان وغیرہ۔

یہ تمام اور دوسری متعلقہ چیزیں آپکو آن لائن یا پھر کسی بھی بڑے شہر کی کمپیوٹر مارکیٹ سے مل جائیں گی۔اسکے لیے کراچی، لاہور وغیرہ کی کمپیوٹر مارکیٹ جائیں۔

کامیابی کے راز

- ☆ پارلر کی جگہ کا انتخاب آپکے کاروبار کی کامیابی یا ناکامی میں بہت کردار ادا کرسکتا ہے۔ایسی جگہ پر بنائیں جہاں پر Teenagers زیادہ آئیں جیسے کہ کوئی شاپنگ مال، مارکیٹ وغیرہ۔
- ☆ وقتاً فوقتاً کاروبار کی مشہوری کرنے کے لیے گیمز کھیلنے کا مقابلہ رکھیں اور جیتنے والے کو کوئی انعام بھی دیں۔
- ☆ مختلف قسم کے ٹورنامنٹس اور Events کا انعقاد کرتے رہیں۔اس سے نوجوان طبقہ متوجہ ہوگا اور کاروبار میں اضافہ ہوگا۔
- ☆ سکولوں وغیرہ کیلئے الگ سے رعایتی پیکج بھی متعارف کروائیں جو صرف گروپ کی شکل میں ممبرز کے لیے ہو۔3 سے 5 کے گروپ کو 10% رعایت۔
- ☆ کوشش کریں کہ پارلر میں وہ نئی گیمز ہوں جو آپکے شہر میں کسی اور کے پاس موجود نہیں ہیں تاکہ زیادہ لوگ اس کی وجہ سے آئیں۔

مزید معلومات کیلیے مندرجہ ذیل ویب سائیٹ کا وزٹ کریں۔

www.warcraftpk.com/gaming-zones-in-pakistan.html

karachigamingzone.webs.com

www.pakgamers.com

ملک شاپ Milk Shop and Supply

تیزی سے بڑھتی ہوئی آبادی کی وجہ سے دودھ کا استعمال سپلائی سے بہت زیادہ ہے۔اور خالص دودھ کا ملنا تو بہت ہی مشکل ہے۔اس کاروبار سے متعلق جتنے بھی کاروبار ہیں تقریباً سب ہی بہت منافع بخش ہیں۔دودھ بیچنے کا کاروبار اب صرف گوالوں تک ہی محدود نہیں رہا بلکہ اس کاروبار میں بڑے پڑھے لکھے لوگ بھی آ چکے ہیں۔جو نہ صرف خالص دودھ سپلائی کر رہیے ہیں بلکہ صفائی اور معیار کا بہتر انتظام بھی کر رہے ہیں۔آپ بھی روایتی طریقے سے ہٹ کر اس کاروبار کو بڑے

بہتر انداز سے کر سکتے ہیں۔ایک اندازے کے مطابق پاکستان میں آنے والے چند سالوں میں دودھ کی سپلائی اور ڈیمانڈ میں بہت زیادہ فرق آجائے گا۔ ہر گھر میں دودھ مختلف شکلوں میں استعمال ہوتا ہے۔پاکستان میں عام طور پر فی گھر 2 کلو سے 5 کلو تک دودھ خریدتے ہیں۔اسکے علاوہ موسم کے حساب سے دودھ سے بنی ہوئی چیزوں کا استعمال بھی بہت زیادہ ہوجاتا ہے مثلاً دہی، لسی، کھویا، کلفی وغیرہ۔دودھ کی دکان یا سپلائی کا کام شروع کرنا بہت ہی آسان ہے اور کوئی بھی اسے شروع کرسکتا ہے۔نیچے اس کی کچھ تفصیل دی گئی ہے۔اس کاروبار کو شروع کرنے کے لیے بہت تھوڑے تجربہ کی ضرورت ہوتی ہے۔کم پڑھے لکھے یا زیادہ پڑھے لکھے لوگ بھی یا کاروبار بخوبی چلا سکتے ہیں۔ پوری دنیا میں دودھ بھینسوں سے 11% گائے سے 85% بکری سے 2% بھیڑ سے 1% اور اونٹنی سے 0.4% لیا جاتا ہے۔ پوری دنیا میں دودھ کی پیداوار کا 18% انڈیا میں اور 2% پاکستان میں پیدا ہوتا ہے۔غذائیت کے ماہرین تجویز کرتے ہیں کہ 9 سال سے بڑے بچوں کو ہر روز 3 کپ دودھ دیا جائے۔

یہ کام کیسے شروع کریں اور کتنا سرمایہ چاہیے؟

دودھ کا کاروبار شروع کرنے سے پہلے چند باتیں ذہن نشین کر لینی چاہیں۔شروع میں چونکہ گاہک کم ہوتے ہیں اس لیے اکثر دودھ خراب ہوجاتا ہے۔دودھ کو ابال کر نہ بیچیں بلکہ کچے دودھ کو خراب ہونے سے بچانے کیلئے دکان میں سب سے پہلے ایک چلر خرید کر رکھیں۔چلر کی capacity عام طور پر 100 لیٹر، 200 لیٹر یا 300 لیٹر اور اس سے زیادہ بھی ہوسکتی ہے۔یہ چلر کسی بھی بڑے شہر سے آسانی سے مل جاتے ہیں۔پاکستان میں دودھ کا Chiller آپکو 1 لاکھ روپے کے لگ بھگ مل جاتا ہے۔اس میں نہ صرف دودھ خراب نہیں ہوتا بلکہ ٹھنڈا ہونے کی وجہ سے اور زیادہ گاڑھا بھی ہوجاتا ہے۔اس میں دودھ کو کئی دن تک بغیر ابالے ہی سٹور کیا جاسکتا ہے۔ دودھ کا کاروبار شروع کرنے کے لیے آپ کو ابتدائی سرمایہ 3 سے 5 لاکھ روپے چاہیے۔جس میں دکان، چلر، شوکیس، فرنیچر، جنریٹر وغیرہ اور دوسرا سامان بھی شامل ہے۔ اسکے علاوہ اگر آپ کسی پوش علاقے میں دودھ کی سپلائی کا کام شروع کریں تو کاروبار بہت وسیع ہوجائے گا۔سپلائی کرنے کے لیے اب پاکستان میں موٹر سائیکل لوڈر چلر بھی دستیاب ہیں۔جواو کاڑہ وغیرہ میں کئی کمپنیاں تیار کر رہی ہیں۔اس سے سپلائی کے دوران دودھ خراب نہیں ہوتا۔ملک شاپ پر دودھ کے علاوہ نیچے دی گئی دودھ سے بنی ہوئی چیزیں بھی بیچیں تا کہ کاروبار زیادہ چلے کیونکہ آپ دکان کو اپنا وقت بھی دے رہے اور ماہانہ کرایہ بھی تو کیوں نا فُل ٹائم کاروبار کیا جائے۔

دہی: ویسے تو دہی بنانا مشکل نہیں ہے مگر اچھی اور معیاری دہی بنانا بھی ایک فن ہے جو کسی سے سیکھنا پڑتا ہے۔رمضان میں اور گرمیوں میں ڈیمانڈ زیادہ ہے۔

لسی: لسی پاکستان میں ایک بہترین مشروب ہے اور گرمیوں کے موسم میں لوگ نمکین اور میٹھی لسی پینا پسند کرتے ہیں۔ایک گلاس کی قیمت 30 روپے تک ہے۔

کھویا: کھویا مٹھائی بنانے کے کام آتا ہے اور اس کو ایک سپیشل پراسس کے ذریعے دودھ سے تیار کیا جاتا ہے۔آپ کھویا بنا کر مٹھائی کی دکانوں پر بیچیں۔

کریم: عام طور پر کریم کچے دودھ سے ہی مشینوں کے ذریعے نکالی جاتی ہے اور یہ بھی کئی مٹھائیوں اور دوسری چیزوں میں استعمال ہوتی ہے۔

ربڑی: ربڑی بھی کھوئے ہی کی ایک قسم ہے مختلف قسم کے مشروبات اور فالودہ وغیرہ میں استعمال کی جاتی ہے۔

کھوئے والی کلفی: گرمیوں کے موسم میں بچوں اور بڑوں کی پسندیدہ چیز۔آپ اپنی قلفی تیار کروائیں۔دکان پر بھی بیچیں اور دکانوں کو سپلائی بھی کریں۔

دودھ کی ٹھنڈی بوتلیں: دودھ کی ٹھندی بوتلوں میں بادام، ایسنس وغیرہ شامل کر کے ٹھنڈا کر کے بیچا جاتا ہے۔

دیسی گھی: خالص دیسی گھی کریم سے یا پھر لسی سے تیار کیا جاتا ہے۔اس کا ریٹ بناسپتی گھی سے بہت زیادہ ہوتا ہے۔

دودھ کے کاروبار کے دو ضروری حصے ہیں۔اور انہیں دونوں میں اصل کامیابی ہے۔

1۔خالص دودھ کا حصول

اس کاروبار کا سب سے ضروری حصہ خالص دودھ کا خریدنا ہے جو کہ مل تو جاتا ہے مگر بہت کم۔ جتنا آپ شہر سے دور جاتے جائیں گے اتنا ہی سستا دودھ ملے گا۔ گائیوں کا دودھ بھینس سے ذرا سستا ہوتا ہے اور عام طور پر گاؤں سے دودھ مکس ہی ملتا ہے۔ کاروبار کو شروع کرنے سے پہلے خالص دودھ کی تلاش کریں۔ اسکے لیے آپ کو کسانوں کو ایڈوانس میں رقم بھی دینا پڑتی ہیں۔ اگر آپکی دکان پر دودھ خالص ہوگا تو گاہک بہت دور سے بھی آپ کے پاس پہنچ جائیں گے۔

2۔ دودھ کو بیچنا: اگر آپکو خالص دودھ مل گیا ہے تو پھر اسکو بیچنا مسئلہ ہی کوئی نہیں۔ لوگ خود بخود آپ کی طرف کھنچے چلے آئیں گے کیونکہ خالص دودھ کم ہی دکانوں سے دستیاب ہوتا ہے۔ بس دکان کے سامنے ہی ایک بینر لگائیں یا قریبی علاقوں میں اشتہار بانٹ دیں۔

منافع: خالص دودھ پنجاب میں زیادہ تر گاؤں سے تقریباً 50 روپے کلو کے حساب سے ملتا ہے اور اس کا شہر میں ریٹ 70 سے 100 روپے تک کا ہوتا ہے۔

میرج بیورو

پاکستان میں ایسے لڑکے اور لڑکیوں کی تعداد کئی لاکھ میں ہے جن کے والدین انکے رشتوں کے لیے مارے مارے پھرتے ہیں۔ کچھ کی تو اسی انتظار میں عمر بھی زیادہ ہو جاتی ہے کیونکہ وہ یہ سوچتے رہتے ہیں کہ کوئی انکے گھر میں خود آئے گا اور آکر رشتے کی بات کرے گا۔ اچھے رشتوں کے تلاش میں لوگ میرج بیورو سے رابطہ کرتے ہیں کیونکہ ان کے پاس کئی لڑکے اور لڑکیوں کے رشتے موجود ہوتے ہیں جن میں ہر عمر، قد، تعلیم اور ہر معیار کے ہوتے ہیں۔ اس کام کے لیے میرج بیورو والے اچھے خاصے پیسے لیتے ہیں۔ جیسے جیسے آبادی بڑھتی جا رہی ہے میرج بیورو کا کام بھی بہت بڑھ گیا ہے۔ میرج بیورو کا کام صرف رشتوں کے نشاندہی کرنا ہے، چھان بین وغیرہ کی ساری کی ساری ذمہ داری والدین کی ہوتی ہے اور انکی مرضی ہوتی ہے کہ وہ یہاں پر شادی کریں یا نہ کریں۔ یہ ایک ایسا کام ہے کہ جس میں اخراجات بہت کم اور آمدن بہت زیادہ ہے۔ یہ کام پارٹ ٹائم یا فُل ٹائم بھی کیا جا سکتا ہے۔ مرد اور خواتین یہ کام بخوبی چلا سکتے ہیں۔

یہ کام کس طرح شروع کیا جائے؟

آپ بھی اس کام کو بطور کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔ آپ جتنی محنت کریں گے یہ کام اتنا ہی چلے گا۔ آہستہ آہستہ مشہور ہونے پر والدین خود آپ کے پاس اپنے بچوں کے رشتوں کے تلاش میں آئیں گے۔ آپ کے پاس موجود رشتوں کا ڈیٹا جتنا زیادہ بڑا ہوا گا اتنا ہی آپ کا م کام زیادہ بہتر چلے گا۔ اسمیں سب سے پہلے تو آپکو اپنے ہی گھر میں یا کسی بھی اور جگہ پر دفتر ہونا چاہیے۔ پھر آپ نے ان لوگوں کی تلاش کرنی ہے جو اپنے بچوں کے رشتے کرنا چاہتے ہیں اور کسی میرج بیورو کے ذریعے رشتہ ڈھونڈنا چاہتے ہیں۔ اسک سب سے اچھا طریقہ ہے کیبل پر ایڈ دینا اور دوسرے میرج بیورو سے رابطہ رکھنا۔ میرج بیورو والے والدین کو ان رشتوں کے بارے میں بتاتے ہیں جس طرح کے وہ ڈھونڈ رہے ہوتے ہیں یعنی ان کی ڈیمانڈز کے مطابق۔ کچھ میرج بیورو والے اپنے دفتر میں دونوں طرف کے لوگوں کی ملاقات بھی کرواتے ہیں۔

آپ اکیلے یا پھر کچھ لوگوں کے ساتھ ملکر یہ کام شروع کر سکتے ہیں۔ اکیلے محنت زیادہ کرنا پڑے گی پر پرافٹ میں بھی شیئر نہیں کرنا پڑے گا۔ اس کی بجائے اگر آپ زیادہ لوگوں نے ملکر یہ کام شروع کیا ہے تو زیادہ لوگ ہی محنت کریں گے، کام بڑھے گا مگر آپکی آمدن بھی اتنے ہی لوگوں میں بٹے گی۔

کتنے سرمایہ سے یہ کام شروع ہوگا؟

اگر آپکے کم پیسے ہیں تو پھر الگ سے دفتر بنانے کی بجائے اپنے گھر میں چند ماہ کام کریں پھر کام اچھا چل جانے پر کسی الگ جگہ پر دفتر بنالیں۔ دفتر بنانے کے لیے بھی کم ازم کم 50 ہزار سے 2 لاکھ روپے لگ سکتے ہیں۔ اسکے علاوہ اخراجات میں میرج بیورو کی تشہیر ہے جو کہ آپ کئی طریقوں سے کرتے ہیں جیسے کہ شہر کی کیبل چینلز پر مشہوری، شہر میں اشتہار بٹوانا وغیرہ اور اسکے لیے کم ازکم 50 ہزار سے 1 لاکھ روپے تک یا اپنے سرمایہ دیکھتے ہوئے جتنی زیادہ ہو سکے مشہوری کروائیں۔ کیونکہ آپ کام اسی سے زیادہ چلے گا۔ دفتر میں آپ ایک یا دو اسسٹنٹ بھی رکھ سکتے ہیں جو نہ صرف دفتر کے امور بلکہ رشتے ڈھونڈنے کا کام بھی کریں۔

منافع

اس کام میں پیسہ کمانے کے کئی مختلف طریقے ہیں۔ کچھ اس وقت فیس لیتے ہیں جب رشتہ طے پا جائے اور کچھ ایسے میرج بیورو بھی ہیں جو شروع سے ہی کچھ ایڈوانس فیس کی ڈیمانڈ کرتے ہیں۔ اب سوال یہ ہے کہ فیس یا چارجز کتنے ہوتے ہیں تو یہ رقم بھی مختلف ہوسکتی ہے۔ عام طور پر دیکھنے میں آیا ہے کہ ٹوٹل فیس 5000 سے 50000 روپے تک ہوسکتی ہے۔ کراچی، لاہور، اسلام آباد میں موجود کچھ اچھے میرج بیورو 1000 سے 5000 تو صرف رجسٹریشن فیس لیتے ہیں۔ کچھ میرج بیورو باہر کے ملکوں میں موجود پاکستانیوں کے بھی رشتہ ڈھونڈ کے دیتے ہیں اور دیکھنے میں آیا ہے کہ باہر کے رشتوں کی فیس زیادہ لی جاتی ہے۔ یا پھر جتنی بڑی لڑکے اور لڑکی کی مالی پوزیشن یا عہدہ یعنی ڈاکٹر یا کوئی اور آفیسر یا پھر بزنس مین وغیرہ ان کے لیے اتنی ہی زیادہ فیس لی جاتی ہے۔

کامیابی کا راز

اپنے شہر میں جتنا ہو سکے پمفلٹ بانٹیں۔ آپ جو بروشر یا پمفلٹ پرنٹ کروائیں اسمیں آپ کے میرج بیورو کی Detail ہونی چاہیے جیسے کہ آفر، اصول و ضوابط (جیسے صرف والدہ ہی رابطہ کرے، چھان بین کا مکمل کام والدین کا اپنا ہے نہ کہ میرج بیورو کا وغیرہ)، فیس، رابطہ نمبر اور پتہ وغیرہ۔ اسکے علاوہ آپ نے ایک رجسٹریشن فارم بھی چھپوانا ہے جسمیں امیدواروں کی Detail ہوگی مثلاً نام، تاریخ پیدائش، قد، وزن، تعلیم، پیشہ، ماہانہ آمدن، ذات، مادری زبان وغیرہ۔

مشہور میرج بیورو

کراچی: مسز خان میرج بیورو، 5-u، بلاک 6، pechs، کراچی۔ فون: 021-34547140

کراچی: Mahyas میرج بیورو: بلاک 13-D، فیڈرل بی ایریا، کراچی۔ فون: 0300-9290807

لاہور: میجر اقبال میرج بیورو: کمرشل ایریا، فیز 1، پلاٹ نمبر 27، سیکٹر F، ڈیفنس لاہور: فون: 042-35898746

اسلام آباد: سائبان میرج بیورو: فرسٹ فلور، ارشد شریف پلازہ، g-11، مرکز اسلام آباد: فون نمبر: 051-2101602

Herbs Farming - جڑی بوٹیوں کی کاشت

مختلف قسم کی مفید جڑی بوٹیاں ہم روز اپنے کھانوں میں اور دوائیوں میں استعمال کرتے ہیں۔ کچھ جڑی بوٹیاں پاکستان میں ہی اگتی ہیں اور کچھ باہر کے ممالک سے درآمد بھی کرنی پڑتی ہیں۔ ایک تحقیق کے مطابق جڑی بوٹیوں کی ڈیمانڈ آنے والے دنوں میں بہت زیادہ ہوجائے گی اور اس کی کاشت اس کے مقابلے میں بہت کم ہے۔ پاکستان کو اللہ تعالیٰ نے ہر قسم کی زمین اور موسم سے نوازا ہے۔ یہاں پر تقریباً ہر قسم کے Herbs پیدا ہو سکتے ہیں۔ ان میں کچھ کی قیمتیں بہت

زیادہ ہیں۔اس لیے جولوگ ان کو پہلے سے ہی کاشت کر رہے ہیں وہ عام کسان سے بہت زیادہ پیسے کمار ہے ہیں۔Herbs کی کاشت کا کئی فائدے ہیں جیسا ان کو کماد اور چوول کی فصل کی نسبت بہت ہی کم پانی دینا پڑتا ہے۔ان کے اوپر آنے والے اخراجات بھی باقی روایتی فصلوں کی نسبت بہت کم ہیں۔ مگر ان کی قیمتِ فروخت باقی اجناس کی نسبت کہیں زیادہ ہے۔کمی اس چیز کی ہے کہ ہمارے کسان صرف وہی چیز ہی کاشت کرتے ہیں جو دوسرے سب کر رہے ہیں۔ انڈیا میں تو کام کافی عرصہ سے ہو رہا ہے اور دوسرے ملکوں کو برآمد بھی کئے جا رہے ہیں۔مگر پاکستان میں ابھی تک اس کو اتنی پزیرائی نہیں ملی۔حکومت کی عدم توجہی کی وجہ سے لوگ ان چیزوں کو کاشت نہیں کر رہے۔حالانکہ انڈیا اور پاکستان کی زمینی اجزاء اور آب وہوا کافی ملتے جلتے ہیں۔

یہ کام کس طرح شروع کریں؟

اگر آپ کے پاس زرعی زمین ہے تو کاروبار ضرور شروع کریں کیونکہ اس کی آمدن عام روایتی فصلوں سے کہیں زیادہ ہے اور اگر آپ کے پاس زرع زمین نہیں بھی ہے تو آپ گھر میں ہی گملوں میں کاشت کر سکتے ہیں یا پھر شہر کے نزدیک کوئی بھی خالی پلاٹ کرایہ پر لے سکتے ہیں۔ پہلی مرتبہ تجربہ کیلئے چھوٹ چھوٹے پلاٹ تیار کر کے مختلف قسم کی جڑی بوٹیاں یاHerbs کاشت کریں۔اس سے پہلے زمین کا تجزیہ کروائیں اور اپنے نزدیکی زرعی یونیورسٹی سے اس کاروبار کے بارے میں مزید معلومات بھی لیں۔کچھ لوگ تو عام فصلوں کے درمیان میں خالی جگہوں پر بھی کاشت کر رہے ہیں۔جیسا کہ کماد کی فصل کے شروع کے مہنیوں میں میں کھیت میں موجود خالی جگہ پر مہندی کاشت کرتے ہیں۔یا پھر کوئی بھی دوسری چیز کاشت کی جا سکتی ہے جیسا کہ ادرک، کالی مرچ، ہلدی وغیرہ۔ فصل کی کاشت کے دوران تمام اور فالتو جڑی بوٹیوں کو تلف کرتے رہیں۔تاکہ آخر میں یہ آپس میں مکس نہ ہو جائیں۔

فصل تیار ہونے کے بعد عام طور پر جڑی بوٹیوں کو ثابت ہی سکھا کے یا پیس کر بیچا جاتا ہے۔ ویسے تو سینکڑوں قسم کی جڑی بوٹیاں ہے جو کہ دوائیوں اور کھانوں میں استعمال ہو رہی ہیں مگر سب سے زیادہ مشہور یہ ہیں (ادرک، ہلدی، اجوائن، سوکھا دھنیا، کالی مرچیں، کری پتا، آملہ، الائچی، سونف، دارچینی، ہینگ، املی، جائفل، جاوتری، کلونجی، قصوری میتھی، زعفران، خشخاش، لونگ، رائی، سونٹھ، تل، گاؤزبان، اسبغول، تلسی اور زیرہ وغیرہ)

ان میں سب سے زیادہ مہنگی زعفران ہے جو ایران اور کئی دوسرے ملکوں میں اگائی جاتی ہے اور یہ بہت زیادہ مہنگی بکتی ہے۔ باقی جڑی بوٹیوں میں بھی عام فصلوں کی نسبت 50% سے100% زیادہ منافع کی شرح ہے۔ اور کھاد، سپرے وغیرہ کے اخراجات باقی تمام فصلوں سے کم ہیں۔

پاکستان میں بہت سی ہربل دوائیاں بنانے والی کمپنیاں ہیں جو تھوک ریٹ کے حساب سے جڑی بوٹیاں خریدتی ہیں بلکہ اب تو ان میں سی بہت سی کمپنیوں نے اپنے جڑی بوٹیوں کے فارم بھی بنا رکھے ہیں۔اسکے علاوہ سرکاری سطح پر مختلف یونیورسٹیاں اور ادارے جیسے کہ PARC بھی اس سلسلے میں خواہشمند کسانوں کی مدد اور رہنمائی کرتے ہیں۔

جڑی بوٹیاںHerbs کہاں بیچیں؟

جیسا کہ آپ جانتے ہیں کہ ایسی جڑی بوٹیاں جن سے کھانے میں ڈالنے والے مصالحے بنتے ہیں وہ ہر سٹور پر دستیاب ہیں۔اگر آپ ان میں کسی چیز کی کاشت کر رہے ہیں تو کسی ہول سیلر کو دینے کی بجائے خود پیکنگ کر کے اپنا برانڈ متعارف کروائیں اور دکانوں پر دیں۔اس طریقہ سے آپ کو زیادہ نفع حاصل ہوگا۔ جب آپ کا کام بہت بڑے پیمانے پر پہنچ جائے تو آپ ان کو باہر کے ممالک میں بھی بیچ سکتے ہیں۔

کامیابی کا راز

کاروبار کی کامیابی کا ایک راز یہ ہے کہ کسی بھی ایسے فارمر سے رابطہ کریں جو کہ پہلے سے ہی جڑی بوٹیاں اگانے کا کام کر رہا ہو۔وہاں پر Practically یہ کام

سیکھیں۔ اگر یہ ممکن نہیں ہے تو پھر بہت تھوڑے پیمانے سے کاشت شروع کریں تا کہ آپکو تجربہ ہو سکے اور ایک وقت میں ایک سے زیادہ چیزیں اگائیں۔ آہستہ آہستہ کاشت کی رقبہ بڑھاتے جائیں۔ پنجاب میں لاہور کے نواحی علاقوں وغیرہ میں کافی جگہوں پر ہلدی اور ادرک وغیرہ کی بڑی کامیابی سے کاشت ہو رہی ہے۔ جڑی بوٹیوں کی کاشت کاری کے لئے بھی معلومات میسر ہیں۔

مزید معلومات کیلئے آپ نیچے دیئے گئے ایڈریس پر رابطہ کر سکتے ہیں۔
PGRI, NARCاسلام آباد
فون نمبر: 051-8443734

Oldage Homes بزرگوں کی دیکھ بھال کے مرکز

مصروفیت کے اس دور میں بزرگوں کی دیکھ بھال Oldage Homes کے سنٹرز کی جتنی ضرورت آجکل ہے اتنی پہلے کبھی بھی نہ تھی۔ پاکستان کے بڑے شہروں کراچی، لاہور، اسلام آباد وغیرہ میں پہلے ہی کئی پرائیوٹ، سرکاری اور NGOs کے تحت چلنے والے کافی سنٹرز کام کر رہے ہیں اور مزید کی ضرورت ہے۔ اسکے دوسرے نام بھی ہوتے ہیں جیسے کہ Retirement Home, Nursing Homes اور Senior Citizen Care Centers وغیرہ۔ نام جو بھی ہو کام ایک ہی ہوتا ہے۔ بزرگوں کی دیکھ بھال اور خیال رکھنا جیسا کہ ان کا کسی بھی گھر میں رکھا جا سکتا ہے۔
مختلف وجوہات کی وجہ سے بزرگوں کو یہاں پر رکھنا پڑ سکتا ہے مثلاً کسی کی اولاد نہیں ہے، گھریلو لڑائی جھگڑے اور کسی کو اولاد تو ہے مگر ملک سے باہر ہے اور کوئی دیکھ بھال کرنے والا نہیں۔ کچھ بزرگوں کو ہمیشہ کے لیے اور کچھ کو عارضی طور پر کچھ دنوں یا مہینوں کے لیے رکھا جاتا ہے۔ اگر آپ یہ کام کرنا چاہتے ہیں تو یہ کام ایسا ہے کہ وہ لوگ اس کو بخوبی کر سکتے ہیں جن میں اس طرح کے کاموں کا جذبہ زیادہ ہو۔
پاکستان میں زیادہ تر oldage homes جدید سہولیات سے آراستہ نہیں ہیں۔ اگر آپ اس کو کاروبار کی شکل میں چلانا چاہتے ہیں تو ایک ایسا Oldage Home بنائیں جسمیں ہر طرح کی جدید سہولت موجود ہوں جیسا کہ AC، ہیٹر، لش گرین Lawn، ٹی وی، اخبار، دھوبی، اچھا اور پرہیزی کھانا، نرسز اور خدمت کیلئے دوسرے ملازمین وغیرہ۔ اس لیول کے سنٹر پاکستان میں بہت کم ہیں۔ اگر کوئی سنٹر پاکستان میں موجود ہیں تو اس طرح کی اچھی سہولیات دیکھنے کو نہیں ملتیں۔ کافی سارے ایسے لوگ ہیں جو اپنے والدین کو اچھے سے اچھے سنٹر میں رکھنا چاہتے ہیں جہاں پر ہر طرح کی جدید سہولت ملے اور اس کے لیے وہ ہر طرح کے چارجز دینے کو بھی تیار ہوتے ہیں۔

یہ کام کیسے شروع کریں؟

ویسے تو شہر سے باہر الگ سے ہومز بنائیں جائیں جہاں پر سہولت کے ساتھ ساتھ سکون اور خاموشی بھی ہو مگر یہ پراجیکٹ بہت مہنگا ہو جائے گا۔ تو اس کا حل یہی ہے کہ شہر کے اچھے علاقے میں کوئی بڑا گھر کرائے پر لیا جائے۔ یا پھر اگر آپ جس گھر میں رہ رہے ہیں اس میں کوئی پورشن خالی ہے تو اسے استعمال کر سکتے ہیں۔ کمروں میں بیڈز، ٹی وی، اور باقی سہولیات کا انتظام، سٹاف کا بندوبست کرنے کے بعد پہلے اپنے شہر میں پھر باقی شہروں میں اس کی خوب

Advertisement کی جائے تا کہ لوگوں کو پتہ چل سکے کہ ان کے شہر میں بھی ایک اچھا oldage home موجود ہے۔
بزرگوں کو دو طرح کی رہائش دی جاتی ہے۔آپ یہ کام 5لاکھ روپے سے لے کر 20لاکھ روپے تک میں کر سکتے ہیں۔
1۔لانگ ٹرم۔ جو کہ مستقل ہو سکتی یا پھر کئی سالوں تک کے لیے۔
2۔شارٹ ٹرم۔ ان لوگوں کے لیے جن کے بچے گھر میں کسی وجہ سے کچھ دنوں کے لیے باہر گئے ہیں اور کوئی سنبھالنے والا نہیں۔

مختلف سہولیات

آپ نیچے دی گئی سہولیات یا اس کے علاوہ مزید بھی دے سکتے ہیں۔
میڈیکل کی سہولیات: مستقل ڈاکٹر، 24 گھنٹے نرسز، ہیلتھ کلب، دوائیاں، فزیوتھراپی، سوشل گروپس وغیرہ
سپیشل سہولیات: انٹرنیٹ، وائی فائی، ایمبولینس، منی تھیٹر، مساج سنٹر، ٹیبل ٹینس یا لان ٹینس، منی گالف کورس، کتابوں کی لائبریری، گیسٹ روم وغیرہ
تفریحی سہولیات: انڈور گیمز (کیرم بورڈ، لڈو وغیرہ)، کیبل ٹی وی، Walk with Groups یا چہل قدمی، باغبانی وغیرہ
کمروں کی تفصیل: سنگل بیڈروم، ڈبل بیڈروم یا ہال کمرہ
ایک ممبر کی فیس سہولیات اور دوسرے اخراجات کے حساب سے 15000 روپے سے 50000 ماہانہ یا زیادہ بھی ہو سکتی ہے۔

کاروبار کی ترقی کا راز

آپ یہ کام اکیلے یا پھر کئی لوگوں سے ملکر بھی شروع کر سکتے ہیں۔اخباروں اور کیبل ٹی وی پر خوب اشتہار چلوائیں۔
نوٹ: کام کے متعلق مزید جاننے کے لیے بڑے شہر میں موجود ہر طرح کے Oldage Home کا معائنہ کریں تا کہ آپ کو پتہ چل سکے کہ وہ کون سی سہولیات دے رہے ہیں۔کوشش کریں کہ آپ ان تمام سے زیادہ بہتر سہولیات مہیا کریں۔اور اسی وجہ سے ہی آپ یہ کام نہ صرف زیادہ مشہور ہو جائے گا بلکہ ملک بھر سے ممبرز بھی ایڈمیشن کے لیے آئیں گے۔
ایک سنٹر کی کامیابی اور تجربہ کے بعد آپ مختلف شہروں میں برانچیں بنا سکتے ہیں۔

فرنچائز بزنس Franchise Business

ویسے تو آپ سینکڑوں قسم کی کمپنیوں کی فرنچائز لیں سکتے ہیں مگر پاکستان میں سب سے زیادہ کامیاب فرنچائز بزنس سکول اور ریسٹورینٹ وغیرہ کی ہیں۔کراچی، لاہور، فیصل آباد، اسلام آباد وغیرہ میں لوگ سکولوں میں (روٹس، الائیڈ اور سٹی سکول) کی فرنچائز لینا پسند کرتے ہیں۔ریسٹورینٹ میں سب سے زیادہ مشہور فرنچائز (کے ایف سی، پیزا ہٹ، مکڈونلڈز اور گورمے ہیں) اسکے بعد زیادہ لوگ کسی بھی مشہور میڈیسن کمپنی کی فرنچائز لینا پسند کرتے ہیں۔دراصل فرنچائز لیتے ہوئے چند باتوں کا خیال رکھنا بہت ضروری ہے۔برانڈ یا کمپنی کتنی مشہور ہے یعنی لوگوں میں اس کی مقبولیت کتنی ہے، کمپنی کتنے سالوں سے بزنس کر رہی ہے

اوراس کمپنی کا پرافٹ کتنا ہے۔ کوئی بھی فرنچائز خریدنے سے پہلے اچھی طرح سے چھان بین کرلیں۔

یہ بزنس کسطرح سے شروع ہوتا ہے؟

عام طور پر جو کمپنیاں اپنی فرنچائز دینا چاہتی ہیں وہ اخباروں میں اشتہار دیتے ہیں۔ ہر ایک کمپنی کی اہلیت کے لیے الگ الگ شرائط ہوتی ہیں۔جسمیں ذاتی یا کرایہ کی دکان، دکان کی لمبائی اور چوڑائی، اور فرنچائز کی فیس وغیرہ شامل ہیں۔آپ اس بارے میں مزید معلومات لینے کے لیے کمپنی کے ہیڈ آفس یا ایریا مینجر سے رابطہ کر سکتے ہیں۔زیادہ تر کمپنیوں کے ہیڈ آفس کراچی، لاہور اور اسلام آباد میں ہوتے ہیں۔اسکے لیے آپ کمپنی کے ہیڈ آفس سے رابطہ کرتے ہیں۔شرائط پر پورا اترنے کے بعد آپکو فرنچائز فیس دینا ہوتی ہے۔کچھ بزنس اسکے علاوہ پرافٹ میں سے بھی کچھ حصہ لیتے ہیں۔ فرنچائز بزنس کی فیس لاکھوں سے کروڑوں تک ہوسکتی ہے۔کمپنی نہ صرف آپکو بزنس کی ٹریننگ دیتی ہے بلکہ مسلسل رہنمائی بھی کرتے رہتے ہیں۔

پاکستان میں سب سے زیادہ مشہور فرنچائز بزنس

نیچے دی گئی لسٹ میں وہ نام موجود ہیں جو کہ پاکستان میں بہت بزنس کر رہے ہیں۔ان میں کچھ کی فرنچائز فیس بہت زیادہ ہے۔بہر حال آپ اپنے بجٹ کے مطابق ان میں سے یا پھر کوئی بھی اور فرنچائز خرید سکتے ہیں۔

1: ریسٹورنٹس: (کے۔ایف۔سی، میکڈونلڈز، فیٹ برگر، برگر کنگ، ہر دیث، گورمے، پیزاہٹ، نانڈوز Nandos، کنٹکی فرائیڈ چکن)

2: متفرق: (ٹی سی ایس، ویسٹرن یونین،) **3: شوز:** (باٹا شوز، سروس شوز)

4: موبائل نیٹ ورکس اور انٹرنیٹ وغیرہ: (ٹیلی نار، موبی لنک، وارد، یوفون،)

5: موبائل کمپنی: (کیو موبائل، سام سنگ، وطین، وائی ٹرائب)

6: فرماسوٹیکل کمپنیاں 7: سکول: (سٹی سکول، الائیڈ، سمارٹ، روٹس وغیرہ)

8 Retail and Clothing: (ٹونی اینڈ گائے، دی باڈی شاپ، نائیک، مدر کئیر، ایڈی ڈاس، گل احمد، کھادی، بنتزا)

انکے علاوہ اور بھی بہت سے ایسے ریسٹورنٹس اور دوسرے بزنس موجود ہیں جن کی فرنچائز خرید جا سکتی ہیں جیسا کہ بیوٹی پارلرز، کافی شاپس، کمپیوٹر اینڈ موبائل شاپس، بیکری، کنسلٹنسی، فاسٹ فوڈز، بریانی، ٹریول ایجنسی، بک سٹور، ڈیلرز، شوز شاپس، پراپرٹی ڈیلرز وغیرہ۔اسکے علاوہ اپنے یا دوسرے شہر میں موجود کسی بھی مشہور بزنس اونرز سے فرنچائز کے لیے بات کر سکتے ہیں۔اس سے انہیں بھی اور آپ کو بھی کاروباری فائدہ حاصل ہوگا۔جیسا کہ کوئی بھی اچھا چلتا ہوا پرائیوٹ سکول، لوکل ریسٹورنٹ اور گارمنٹس وغیرہ۔وئی بھی لوکل فرنچائز آپکو کم پیسوں میں بھی مل جائیگی۔ان میں زیادہ تر امریکی اور یورپین ممالک کی ہیں۔کچھ کی فیس کروڑوں اور کچھ کی لاکھوں میں ہے۔ پاکستان میں کوئی بھی فرنچائز لینے کے لیے آپ نیچے دیئے گئے پتہ اور فون نمبر پر رابطہ کر کے مزید معلومات لے سکتے ہیں۔

World Franchise Associates

پتہ: آ گمنٹ پرائیوٹ لمیٹیڈ، آفس نمبر 6، تھرڈ فلور، ال لطیف سنٹر، مین بولیورڈ، گلبرگ، لاہور فون نمبر: 042-35781116

کامیابی کے راز

کوئی بھی فرنچائز آپ کے بزنس کی کامیابی میں بہت مدد کرتے ہیں کیونکہ وہ پہلے سے ہی یہ کاروبار چلا رہے ہوتے ہیں، آپکو مکمل ٹریننگ دیتے ہیں، بزنس

پروموشنز کرتے ہیں اور مکمل سپورٹ اور رہنمائی بھی کرتے ہیں۔

☆ کوئی بھی فرنچائز لینے سے پہلے اس کے بزنس ریکارڈ کی اچھی طرح سے جانچ پڑتال کرلیں۔ یعنی بزنس کتنا پرافٹ کمارہا ہے اور دوسری معلومات۔
☆ خریدنے سے پہلے اس کاروبار کی مختلف فرنچائزوں کا وزٹ ضرور کرلیں تاکہ انکے کاروبار چلنے یا نہ چلنے کا پتہ چل سکے۔
☆ اچھی طرح سے اپنے شہر میں ریسرچ کرلیں کہ اس پراڈکٹ کی لوگوں میں ڈیمانڈ بھی ہے یا نہیں۔ایسی پراڈکٹ ہو جو پہلے ہی بہت مشہور ہو۔
☆ کمپنی کے آفیسرز سے ملیں اور ان سے تمام ضروری معلومات لیں۔جیسا کہ آپ کو کون کون سی سہولتیں اور سپورٹ ملے گی۔
☆ یہ بات بھی اچھی طرح سے سمجھ لیں کہ ٹوٹل آمدن میں سے آپ کو کتنا ملے گا اور بزنس کو کتنا جائے گا۔ یعنی پرافٹ کی کیا percentage ہوگی۔

پلاسٹک اور پیپرز بیگ میکنگ کا بزنس

دنیا کے بہت ملکوں میں پلاسٹک کے بنے ہوئے بیگز پر پابندی لگ چکی ہے اور اسکی جگہ پر اب صرف کاغذ کے بنے ہوئے بیگز ہی استعمال ہو رہے ہیں۔انکے کئی فائدے ہیں مثلاً کاغذ کو دوبارہ استعمال کیا جاسکتا ہے اور یہ جب تلف کیے جاتے ہیں تو انکی وجہ سے ہوا میں کوئی آلودگی بھی نہیں پھیلتی۔ پاکستان میں فی الحال تو پلاسٹک کے شاپرز استعمال ہو رہے ہیں مگر جلد ہی ان پر پابندی لگ جائے گی۔ایک تحقیق کے مطابق ہر گھر میں ایک سال میں 80 سے 140 کے لگ بیک مختلف قسم کے چھوٹے بڑے کاغذ کے بنے ہوئے بیگز یا لفافے استعمال کیے جاتے ہیں۔اس لیے آپ اگر اس کام میں آنا چاہتے ہیں تو کاغذ کے بنے ہوئے بیگز کا کاروبار شروع کریں۔یہ کاروبار بہت وسیع ہے اور منافع کی شرح بھی بہت زیادہ ہے۔مہنگائی کے باوجود کاروبار میں اضافہ ہو رہا ہے اور اسی وجہ سے بیگز کا استعمال بھی بڑھتا جارہا ہے۔آپ پہلے اپنے شہر سے چھوٹے پیمانے پر کاروبار شروع کریں بعد میں قریبی قصبوں اور دوسرے شہروں میں بھی سپلائی کریں۔

یہ کاروبار کس طرح شروع کریں اور Investment کتنی ہے؟

پیپر بیگز بنانے کے لیے آپکو زیادہ مہنگا کاغذ خریدنے کے ضرورت نہیں ہوتی یعنی 75 یا 80 گرام ہلکہ ہلکہ کاغذ بھی استعمال ہو جاتا ہے۔یا پھر جیسا کسٹمر کی ڈیمانڈ ہو۔اسکے لیے استعمال شدہ یعنی Recycle ہوا کاغذ خریدیں۔ مختلف طرح کے کاغذ عام طور پر کسی بھی بڑے شہر کی پیپر مارکیٹ سے 35 رروپے سے لے کر 75 روپے کلو یا پھر رِم کے حساب سے مل جاتے ہیں۔آئے روز حکومت کی طرف سے مختلف قسم کے ٹیکس اور ڈیوٹیز کی وجہ سے کاغذ کی قیمتیں بڑھتی رہتی ہیں۔ہوسکتا ہے کاغذ اس سے زیادہ میں ملیں گے۔عام طور پر کاغذ کی قیمتیں سال میں کئی مرتبہ بڑھ جاتی ہیں۔

اس کاروبار کو اگر بڑے پیمانے اور جدید مشینوں سے شروع کرنا چاہتے ہیں تو اسکے لیے آپکو 5 لاکھ سے 15 لاکھ روپے کی ضرورت ہوگی۔ ہر طرح اور ہر سائز کے بیگز کی ڈیمانڈ ہوتی ہے۔کچھ بہت پتلے اور کچھ بہت موٹے ہوتے ہیں۔انکا زیادہ تر استعمال بیکری پر، کریانہ کی دکانوں پر، فروٹس اور بڑے سٹوروں وغیرہ پر ہوتا ہے۔ اس کاروبار میں ترقی کا امکان کافی زیادہ ہوتا ہے۔

آجکل پرنٹ ہوئے پیپر بیگز کی بھی بہت ڈیمانڈ ہے کیونکہ کاروباری لوگ چاہتے ہیں کہ ان بیگز کے اور کاروبار کا نام لکھا ہوا ہوتا کہ انکی مشہوری بھی ہو۔

پاکستان میں ابھی تک پیپر بیگز بنانے کے لیے مختلف طریقے استعمال ہو رہے ہیں۔جن میں ہاتھوں سے یا بہت ہی سادہ مشینری سے، درمیانی لاگت کی مشینری سے اور بہت ہائی ٹیک یا جدید مشینوں کے ذریعے۔کچھ مشینیں ایسی بھی جو نہ صرف ان کو بناتی، جوڑتی، کاٹتی بلکہ پرنٹ بھی کرتی ہیں۔یا پھر آپ کو یہ کام الگ

الگ طریقے سے کرنے پڑتے ہیں۔اس کاروبار کے دو بڑے حصے ہیں۔آپ اس کام کو شروع کرنے سے پہلے یہ دونوں کام اچھے طریقے سے سیکھیں اور تب ہی یہ شروع کریں چاہے اس کے لیے آپ چند مہینے کہیں پہ تجربہ ہی کیوں نہ لینا پڑے۔ بیگز بنائیں اور پھر مارکیٹ میں جا کر سیل کریں۔

بیگز کی قسمیں

گفٹ بیگز، پریمئیم بیگز، اکانومی بیگز، نیوز پیپرز بیگز، براؤن پیپر بیگز، کرافٹ پیپر بیگز، لیمینیشن والے بیگز، شاپنگ بیگز، لوگو والے بیگز، ہینڈلز والے بیگز، فینسی پیپر بیگز وغیرہ

مشینری کی ضرورت: آٹومیٹک پیپر بیگ مشین، Creezing مشین، کٹنگ مشین اور دوسرے مختلف چھوٹے اوزار
آٹومیٹک پیپر بیگ مشین کی قیمت 350000 سے 750000 روپے تک ہے۔جو مختلف سائز اور فنکشنز کے ساتھ ملتی ہیں۔

منافع

اس کاروبار میں منافع کی شرح تقریباً 45% کے لگ بھگ ہے۔ایک مرتبہ مشینیں وغیرہ لگا لینے کے بعد آپکی ٹوٹل آمدن میں سے بجلی کا بل، جگہ کا کرایہ اور ملازمین کی تنخواہیں ہی بڑے بڑے خرچے ہیں۔باقی بچ جانے والی رقم آپکا منافع ہے۔تو آپ کاروبار پہ جتنی محنت کریں گے اور کاروبار کو بڑھائیں گے اتنا ہی زیادہ منافع ہوگا۔ بےشک آپ کو فی بیگ بہت ہی کم پیسے بچ رہے ہوں مگر یہ سوچیں کہ آپ نے ایک نہیں بلکہ ہزاروں بیگز بنا کر بیچنے ہیں۔یعنی ایک آرڈر کم از کم 1000 Pieces کا ہوتا ہے۔پاکستان میں مختلف طرح کے ریٹس ہیں جیسے کہ کسی جگہ پر یہ فی کلو یعنی وزن کے حساب سے اور کہیں پر سینکڑہ یا فی 100 یا پھر فی درجن کے حساب سے بکتے ہیں۔ بحرحال یہ سادہ سا اور عام طور پر نظروں سے اوجھل رہنے والا کام بہت ہی فائدہ مند اور منافع بخش ہے۔شروع میں بہت زیادہ مہنگی مشینیں استعمال نہ کریں۔ تاکہ ابتدائی اخراجات کم سے کم ہوں۔کام اچھی طرح چل جانے کے بعد جدید مشینری استعمال کریں۔
آپ جتنا زیادہ کاغذ خریدیں گے اتنا ہی کم قیمت میں ملے گا۔اور یہی اصول دوسری استعمال ہونے والی چیزوں پر بھی لاگو ہوتا ہے۔اس وجہ سے آپ کی لاگت بہت کم ہو جائے گی اور پرافٹ زیادہ ہوگا۔کاغذ کو اگر بارش اور نمی وغیرہ سے بچا کے رکھا جائے تو خراب نہیں ہوتا۔
کاروبار شروع کرنے سے پہلے آپ کراچی اور لاہور کی پیپر مارکیٹ وزٹ کریں اور ہر طرح کے ریٹس اور پراڈکٹس کے بارے میں مکمل معلومات لیں۔

اردو بازار، نزد انارکلی، لاہور　　　　پیپر مارکیٹ، حسن علی آفندی روڈ، لائٹ ہاؤس، کراچی

فریش فروٹ جوس کا کاروبار

جیسے جیسے لوگوں اپنی صحت کے بارے میں لوگوں میں آگاہی زیادہ ہوگئی ہے ویسے ویسے فریش فروٹ جوس بیچنے کا کاروبار بہت زیادہ ترقی کر رہا ہے۔پاکستان میں عام طور جن کولڈ ڈرنکس (پیپسی، کوکا کولا وغیرہ) کا رواج ہے ان کے پینے سے فائدے کی بجائے نقصانات زیادہ ہیں۔جبکہ تمام موسمی پھلوں کا فریش جوس بالکل قدرتی ہوتا ہے، فریش جوس میں کوئی نقلی رنگ یا مصنوعی فلیور نہیں ڈالا جاتا اور ہر طرح کے مضرِ صحت کیمکل سے پاک ہوتا ہے۔یہ کاروبار تھوڑے پیسے سے شروع کیا جا سکتا ہے اور منافع بخش بھی ہے۔

یہ کاروبار کہاں اور کیسے شروع کریں؟

یہ کاروبار شروع کرنا نہایت آسان ہے اور کسی تجربہ کی بھی ضرورت نہیں ہے۔ جوس کے کاروبار کے لیے ایسی جگہ سلیکٹ کریں جہاں پر خاص طور پر ٹورسٹ زیادہ آتے ہوں یا پھر لوگوں کا زیادہ رش ہو۔مثلاً کراچی میں ساحلِ سمندر کے قریب، لاہور میں تاریخی عمارات اور پارکوں کے قریب اور مختلف مارکیٹوں میں بھی۔ پاکستان کے زیادہ تر علاقوں میں گرمیوں کا موسم زیادہ لمبا ہوتا ہے اور جوس کا کاروبار بھی سردیوں کی نسبت گرمیوں میں بہت زیادہ چلتا ہے۔ دکان کا نام ایسا رکھیں کہ ذرا Unique قسم کا ہو، انفرادی ہو اور لوگوں کو آسانی سے ساتھ یاد رہے۔ چونکہ یہ کاروبار کم لاگت سے بھی شروع ہوسکتا ہے اس لیے اپنے شہر میں بہت Comptetion ہوگا۔اس لیے ہر دکان کا وزٹ کریں اور اچھی طرح سے دیکھیں کہ وہ لوگ کس طرح سے کام چلا رہے ہیں اور اسمیں آپ کیا چیز نئی دے سکتے ہیں جو ان کے پاس موجود نہیں۔جس سے کسٹمرز Attract ہوں۔

کاروبار شروع کرنے کے لیے بہترین جگہ۔

اس کاروبار میں جگہ کا انتخاب کاروبار کی کامیابی کے لیے بہت اہم ہے۔ پارک، مارکیٹ، شاپنگ مالز، تھیٹرز، سینما، کالج کیفے ٹیریا، بڑے ریلوے سٹیشن، فٹنس سنٹر اور باڈی بلڈنگ کلب، ائیر پورٹس اور بس سٹینڈز وغیرہ کے آس پاس بنائیں۔

ابتدائی لاگت

فریش جوس کا کاروبار اگر چھوٹے پیمانے سے شروع کرنا ہے تو 50000 سے 1 لاکھ روپے تک میں اور اگر درمیانے لیول کا شروع کرنا ہے تو پھر 30000 لاکھ روپے سے 7 لاکھ روپے تک میں شروع ہوسکتا ہے۔اس کاروبار میں زیادہ بڑے خرچوں میں سے زیادہ تر لاگت دکان کا حصول، کرسیاں، میز وغیرہ کے لیے اور باقی ایڈورٹائزمنٹ کے لیے ہوں گے۔ دکان کرایہ پر لینے کے بعد اسے پینٹ کروائیں۔سائن بورڈ لگوائیں اور بجلی کی وائرنگ کروائیں۔

ضروری سامان: جوس کے مشین، بلینڈرز، کاؤنٹر، کرسیاں، میز، AC، ڈیپ فریزر وغیرہ شامل ہیں۔

منافع

عام طور پر جوس کی دکانوں سے مختلف پھلوں کے جوس گلاس 50 روپے سے 200 روپے میں ملتے ہیں۔اور اس میں لاگت نصف کے قریب ہوتی ہے اور باقی ساری بچت ہی ہوتی ہے۔اس کاروبار کے چل جانے پر آپ آسانی سے ایک دن میں 1000 سے 3000 روپے کما سکتے ہیں۔اپنی سیلز اور منافع کو زیادہ کرنے کے لیے آپ ساتھ ہی سینڈوچ، رشین سلاد اور دوسرے snacks وغیرہ بھی بیچ سکتے ہیں۔اگر آپ اسی کام کے ساتھ اپنا ہی پھل بیچنے کا کام بھی شروع کریں تو اس سے بھی بہت فائدہ ہوگا۔ یہ کام بھی اس سے ملتا جلتا ہے۔

کامیابی کے راز

☆ کامیابی کے لیے ضرور ہے کہ گاہک کو یہ یقین ہو کہ وہ صاف ستھرے ماحول میں فریش پھل کا جوس ہی پی رہا ہے۔سستا، گلاسڑا اور کچا پھل ہرگز استعمال نہ کریں۔دکان کے اندر اور باہر مکھیوں اور دوسرے حشرات سے مکمل نجات کے لیے اقدامات کریں۔

☆ روایتی جوسز کی بجائے نئے قسم کے مکس جوسز وغیرہ بھی متعارف کروائیں۔نئی Recipes آپکو انٹرنیٹ سے مل جائیں گی۔

☆ پھولوں کے جوس کے کاروبار میں جگہ کا انتخاب کاروبار کی کامیابی پر بہت بڑا اثر ڈالتا ہے۔ پارکنگ کھلی ہونی چاہیے اور آسانی سے پہنچا جا سکے۔
☆ ہر طرح کے موسم کے مطابق پھل کی ورائٹی رکھیں (مالٹا، سنگترہ، انار، لچی، چکوترہ، سیب، گاجر، مٹھا، سٹرابیری، پائن ایپل وغیرہ)۔
☆ پھل کی خریداری ڈائرکٹ سبزی منڈی سے کریں۔ اس سے نہ صرف آپکو بہت بچت ہوگی بلکہ آپ کی مرضی کا بالکل تازہ پھل بھی مل جائے گا۔
☆ شروع میں باقیوں کی نسبت قیمتیں ذرا کم ہی رکھیں۔ شہر میں موجود باقی دکانوں کے ریٹ چیک کر لیں ان سے ذرا کم ریٹ کریں۔

نقصان کے امکانات

اس کاروبار میں نقصان اسی صورت میں ہوگا اگر آپ نے جگہ کا انتخاب صحیح نہ کیا۔
اسکے علاوہ پھل خراب ہوسکتا ہے۔ اس لیے اتنا ہی پھل لے کر آئیں جتنا 2 یا 3 دنوں میں استعمال ہو جائے۔
اس کاروبار میں ادھار وغیرہ پھنس جانے کا بھی اندیشہ نہ ہونے کے برابر ہے۔

رینٹ پر رکشے چلانا

یہ کام دیکھنے میں شاید بہت چھوٹا سا اور عام سا لگ رہا ہو مگر پاکستان میں بہت سے پڑھے لکھے لوگ بھی اب کر رہے ہیں۔ اسمیں آپ چند رکشے خرید کر ڈرائیوروں کے دیتے ہیں جو ایک دن کی پہلے سے طے شدہ رقم آپکو دیتے ہیں اور باقی جو کماتے ہیں وہ خود رکھتے ہیں۔ بہت سارے ایسے لوگ جو کوئی اور کاروبار یا نوکری کر رہے ہیں وہ سائیڈ بزنس کے طور پر یہ کام بھی کر رہے ہیں۔ رکشے عام طور پر پٹرول، CNG اور LPG پر چلتے ہیں۔ یہ کاروبار بھی Low Investment سے شروع کیا جا سکتا ہے اور بہت ہی مناسب قسم کا منافع بخش بھی ہے۔ اگر چند ایک باتوں کا خیال رکھا جائے تو اس کاروبار میں کامیابی مل سکتی ہے۔ جیسے جیسے شہروں کی آبادی بڑھ رہی ہے رکشوں کا کاروبار بھی بڑھتا جا رہا ہے۔ اسلام آباد کے علاوہ پاکستان کے تقریباً ہر شہر میں رکشے پائے جاتے ہیں۔ رکشوں کا استعمال ہر طرح کی سواری کرتے ہے جیسا کہ سکول اور کالج جانے والے سٹوڈنٹس، دفتر جانے والے ملازمین، شاپنگ پر جانے والی خواتین اور بہت سی قسم کے لوگ۔ پاکستان میں رکشے ٹیکسی کار کی نسبت بہت زیادہ کامیاب ہیں کیونکہ رکشوں کے کئی فائدے ہیں۔ مثلاً یہ کار کی نسبت بہت کم قیمت ہوتا ہے۔ شہر کی تنگ گلیوں اور بازاروں میں آسانی سے آ جا سکتا ہے اور رکشے کی maintenance کا خرچہ بھی بہت کم ہوتا ہے۔۔

یہ کاروبار کس طرح شروع کریں؟

یہ کاروبار بڑے شہروں میں زیادہ بہتر طریقہ سے کیا جا سکتا ہے۔ وہاں پر نہ صرف ڈرائیور کو زیادہ بچت ہے بلکہ آپکو بھی پیسے زیادہ ملیں گے۔ اس کاروبار کو شروع کرنے کے دو طریقے ہیں۔ یہ کاروبار شروع کرنا نہایت آسان ہے۔ مگر پھر بھی تجربہ اور مشورہ کے بغیر شروع نہ کریں۔ سب سے بہترین طریقہ یہ ہے کہ ہر شہر میں رکشوں کی ورکشاپ ہوتی ہیں۔ آپکو سیدھے ان کے پاس جائیں اور اس کاروبار کے بارے میں معلومات لیں۔ کیونکہ شہر کے تمام رکشہ مالکان اور ڈرائیور حضرات انہیں ورکشاپوں پر رکشوں کا کام کروانے آتے ہیں۔ یہں سے آپکو نہ صرف پرانے رکشے مل جائیں گے بلکہ ان رکشوں کے ڈرائیور بھی مل جائیں گے۔ رکشہ ڈرائیور سے آپ ڈیلی کے پیسے طے کر لیں۔ عام طور پر مالکان 12 گھنٹے کی ایک شفٹ یا پھر 24 گھنٹے کے لیے رکشہ ڈرائیوروں کے دے

دیتے ہیں اور بدلے میں ہر روز کے 350 روپے سے 500 روپے تک لیتے ہیں۔ یہ ریٹ مختلف شہروں میں الگ الگ ہوسکتا ہے۔
پہلا طریقہ: پرانا رکشہ 70000 اور 90000 روپے کے لگ بھگ مل جاتا ہے۔ یہ پرانے رکشے لے کران پر 5 یا 7 ہزار لگا کر کلر وغیرہ کی ٹچنگ کروائیں، انجن کو بہترین کروائیں اور کرایہ پر دیں۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ بالکل نیا رکشہ خرید کر کرایہ پر دیں اور پاکستان میں مختلف کمپنیوں کے بنے ہوئے 125000 روپے سے 175000 روپے میں دستیاب ہوتے ہیں۔

منافع

شروع میں 2 یا 3 رکشوں سے ہی بزنس شروع کریں اور پھر آہستہ آہستہ مزید رکشے لے کر اپنے Fleet میں اضافہ کرتے جائیں۔
رکشے والے عام طور پر ایک جگہ سے دوسرے جگہ تک جانے کا کرایہ 100 روپے سے 200 روپے تک لیتے ہیں۔ اب خرچے کا اندازہ اس سے لگا لیں کہ ایک رکشہ ایک لیٹر میں تقریباً 30 کلومیٹر تک چلتا ہے۔ اور پٹرول کا ڈلوانا ڈرائیور ہی کی ذمہ داری ہوتی ہے۔

پاکستان میں موجود رکشوں کی مشہور کمپنیاں

ساز گار
نیوایشیا
تیز رفتار
یونیک
رکشوں کے انجن عام طور پر 200cc ہوتے ہیں اور 4 سٹروک ہوتے ہیں۔

کاروبار کی ناکامی اور کامیابی

☆ رکشے رینٹ پر چلانے کے کام کی کامیابی صرف اس بات پر ہے کہ آپ رکشوں کی مینٹیننس کا کام خود اپنی زیرِ نگرانی کروائیں۔
☆ رکشہ صرف ان ڈرائیوروں کو دیں جو نشہ نہ کرتے ہوں اور ان کا ٹریک ریکارڈ اچھا ہو۔ لائسنس یافتہ ہوں اور کافی عرصہ سے یہ کام کر رہے ہوں۔
☆ اس کام میں آپ کی مینجمنٹ وغیرہ ہی کاروبار کی کامیابی کی ضمانت ہے۔ صرف ڈرائیور پر مت چھوڑیں بلکہ ہر روز رکشہ کو اچھی طرح چیک کریں۔
☆ رکشہ سنگل شفٹ اور ڈبل شفٹ کے لیے بھی دیں۔ دن کے 12 گھنٹے کے الگ اور رات کے لیے الگ کرایہ پر دیا جاسکتا ہے۔

نوٹ: یہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے چند رکشہ ڈرائیور اور مکینک حضرات سے ضرور مشورہ کرلیں۔

جمپنگ کیسل کرایہ پر۔ Jumping Castle on Rent

جب ہم کسی فن پارک میں جاتے ہیں تو بچوں کا سب سے زیادہ رش Jumping Castle کے پاس ہی ہوتا ہے۔ یہ بچوں کے لیے بہت محفوظ ہوتا اور بہت نرم ہوتا ہے۔ تمام عمر کے بچے اس میں کھیلنا بہت پسند کرتے ہیں۔ اسکا سائز مختلف ہوتا ہے۔ چھوٹے سائز والے میں ایک وقت میں ایک سے 3 بچے جمپ لگا

سکتے ہیں مگر بڑے سائز والے میں کئی بچے بیک وقت کھیل سکتے ہیں۔ یہ بہت نرم ہوتا ہے اور تمام بچوں کو بہت پسند آتا ہے۔ پارکس کے علاوہ بھی اب لوگ اپنے گھروں میں برتھ ڈے پارٹیز اور مختلف events کے لیے کرایہ پر لے کر بچوں کے انجوائے کرواتے ہیں۔ بچوں کی برتھ ڈے پارٹی پر اور سکول فنکشن پر کرائے پر لے کر بچوں کے انجوائے کرنا کا موقع دیتے ہیں۔ یہ عام طور پر Events Planners سے کرایہ پر ملتا ہے جن کے پاس دوسری اور بھی کئی طرح کی چیزیں ہوتی ہیں جن کا ذکر نیچے دیا گیا ہے۔ اگر آپ بھی اس کا کاروبار کرنا چاہتے ہیں تو نیچے اس کی کچھ تفصیل دی گئی ہے۔ Jumping Castle کو خرید کر آپ بھی کرایہ پر دے سکتے ہیں۔ یہ کاروبار کم پیسوں سے شروع ہوتا ہے، بہت آسان کام ہے۔ کم تجربہ کی ضرورت ہوتی ہے اور ہر کوئی اسے آسانی سے کر سکتا ہے۔ اس طرح کے کاروبار ان لوگوں کے لیے بہت اچھے ہیں جو نوکری یا پڑھائی کے علاوہ بھی کوئی Side Business کرنا چاہتے ہیں۔

یہ کام کیسے شروع کریں؟ Investment کتنی ہے؟

یہ کام بڑے شہروں جیسا کہ لاہور، کراچی، اسلام آباد، راولپنڈی، فیصل آباد وغیرہ میں شروع کیا جائے۔ اسکے لیے کسی خاص دفتر وغیرہ کی بھی ضرورت نہیں ہے۔ بس آپ ایک یا زیادہ Jumping Castle خریدیں جو کہ آسانی سے راولپنڈی اور دوسرے شہروں سے مل جائیں گے۔ اور اپنے شہر کے پوش اور نیم پوش علاقوں میں خوب ایڈورٹائزمنٹ کریں۔ لوگ فون کر کے آپ سے کرایہ پر لے جائیں گے۔ اور یہ ایک اچھا خاصا آمدن کا ذریعہ بن سکتا ہے۔

پاکستان کے تمام بڑے شہروں سے آپ Jumping Castle خرید سکتے ہیں خاص طور پر ان دکانوں یا کمپنیوں سے جو سلائیڈز وغیرہ بیچتے یا سپلائی کرتے ہیں۔ ایک بڑے سائز کا Jumping Castle تقریباً 1 لاکھ روپے سے 150000 روپے تک میں مل جاتا ہے۔ اب آپ چاہیں تو جتنے مرضی کلرز اور مختلف ڈیزائنوں میں خرید لیں۔ مگر پہلے ایک یا 2 سے ہی شروع کریں اور ضرورت پڑنے پر اور بھی خرید لیں۔ ان کے اندر بڑے Blower سے ہوا بھری جاتی ہے۔ اور آپ اس کو ہوا نکال کے Fold کر کے تھوڑی جگہ میں سٹور بھی کر سکتے ہیں۔ اس کی نقل و حمل بہت ہی آسان ہے۔ ہوا نکال کر تہہ کر کے دوسری جگہ لے جائیں اور جہاں پر سیٹ کرنا ہے وہاں پر جا کر پھر سے اس میں ہوا بھر لیں۔ آپ اس کام کو چھوٹے پیمانے سے لے کر درمیانے تک تقریبا 3 لاکھ روپے سے 5 روپے میں شروع کر سکتے ہیں۔ جسمیں تمام چیزوں کی خریداری، چھوٹا سا آفس، سٹور وغیرہ شامل ہیں۔

جمپنگ Castle کے ساتھ ساتھ اپنے بجٹ کو دیکھتے ہوئے دوسری کافی چیزیں اور Activities بھی شامل کر سکتے ہیں مثلاً رائیڈز Inflatable Rides
سلائیڈز Slides غباروں کی ڈیکوریشن Baloon Decorations، Magic Show Puppets ، aintingsFace
Fun Games Pop Corn Mashines لمبا آدمی Tall Man، Clowns مختلف کارٹونوں کے کردار (سپائڈر مین وغیرہ)

منافع کتنا ہے؟

عام طور پر جمپنگ Castle کا ایک دن کا کرایہ 2500 روپے سے 5000 روپے تک ہوتا ہے۔ باقی تمام چیزوں کا کرایہ الگ الگ یا اکٹھا بھی ہو سکتا ہے۔ یہ تمام چیزیں نہ صرف بچوں کے برتھ ڈے پارٹی بلکہ سکول اور کالج کے فنکشنز، تجارتی فنکشن، کڈز پارٹی وغیرہ پر استعمال کی جاتی ہیں۔ آپ ان میں سے کوئی ایک چیز مثلاً صرف Jumping Castle یا پھر ساری چیزیں ہی کرایہ پر دے سکتے ہیں۔ چیزوں کی سیٹنگ اور حفاظت وغیرہ کے لیے ان Events پر اپنا سٹاف ساتھ بھیجیں۔ اس کام کا سیزن تقریباً پورا سال ہی ہوتا ہے۔ یہ کاروبار دن بدن ترقی کرتا جا رہا ہے اور لوگ اب مختلف Events کے لیے اس طرح کی چیزوں کے تلاش میں رہتے ہیں۔ بہت چھوٹے شہروں میں ابھی یہ کام نہ ہونے کے برابر ہے۔ اس لیے اگر آپ اس کام کو شروع کرنا چاہتے ہیں تو لاہور، اسلام آباد، کراچی، فیصل آباد اور دوسرے بڑے شہروں ہی سے شروع کریں۔

کامیابی کے لیے راز

جتنی زیادہ Adevertisement اتنا ہی زیادہ منافع کا اصول ضرور اپنائیں۔ اس قسم کی چیزیں کو عام طور پر Repair بھی کیا جا سکتا ہے۔ پاکستان سے Jumping Castle پرانے اور استعمال شدہ بھی مل جاتے ہیں مگر کوشش کریں کہ نیا ہی خریدیں اور ان کی گارنٹی بھی ہوتی ہے۔ اس کام کے لیے بہت زیادہ تجربہ کی ضرورت نہی ہے۔صرف یہ کریں کہ آپ کہ شہر میں موجود جو لوگ پہلے ہی سے اس قسم کے کام کر رہے ہیں ان تمام کے پاس جائیں۔اچھی طرح چیک کریں کہ انکے پاس کون سی چیزیں ہیں۔کیا ریٹ ہیں۔پھر آپ جب شروع کریں تو ایسی چیزیں شامل کریں جو ان کے پاس نہ ہوں۔مثلاً نئے ڈیزائن کے بنے ہوئے Jumping Castle وغیرہ۔ سکولوں وغیرہ کے سالانہ فنکشنز کے لیے بھرپور کوشش کریں اور بہت سے سکول اس طرح کی چیزیں اپنے فنکشنز پر لگاتے ہیں۔ان سے جا کر فنکشنز سے پہلے ہی بات کریں اور بکنگ کر لیں۔ہر علاقے میں رنگین قسم کے پمفلٹ بانٹیں۔

سوئمنگ پول کا کاروبار Swimming Pool

ویسے تو ہر بڑے شہر کے تمام بڑے بڑے ہوٹلوں وغیرہ میں سوئمنگ پول بنے ہوئے ہیں لیکن ان کی ممبر شپ فیس بہت زیادہ ہوتی ہے اور یہ عام آدمی کی پہنچ سے باہر ہوتے ہیں۔ پاکستان کے بیشتر علاقوں میں بہت زیادہ گرمی پڑتی ہے اور نوجوان کسی ایسی جگہ کی تلاش کرتے ہیں جہاں پر جا کر وہ گرمی میں کوئی فن کر سکیں۔ اسکے لیے اب بہت سے لوگوں نے شہر کے اندر اور نزدیکی علاقوں میں پول بنا رکھیں جو کہ ایک اچھا خاصا منافع بخش کاروبار ہے۔ اس کاروبار میں کسی خاص تجربہ کی بھی ضرورت نہیں ہے۔

یہ کاروبار کیسے شروع کریں اور Investment کتنی چاہیے؟

سوئمنگ پول کے لیے اپنی ذاتی جگہ یا کرایہ پر لی گئی جگہ کا انتظام کر لینے کے بعد اس کام پر 5 لاکھ روپے سے 25 لاکھ روپے تک رقم لگ سکتی ہے۔اگر سادہ سا بنا ہے ہیں تو یقینی طور پر کم رقم خرچ ہوگی۔سوئمنگ پول عام طور پر زیادہ جگہ لیتا ہے اس لیے شہر سے چند کلومیٹر کے فاصلے پر بنایا جاتا ہے جہاں پر زمین بھی سستی دستیاب ہوتی ہے اور پانی کے اخراج کا بھی کوئی مسئلہ نہیں ہوتا۔لیکن اسکی location ایسی ہو کو کسی بھی مین روڈ پر مشہور گاؤں یا اڈے کے پاس ہوتا کہ لوگ آسانی سے پبلک ٹرانسپورٹ یا پھر اپنے موٹر سائیکل وغیرہ پر پہنچ سکیں۔ ہر شہر میں سوئمنگ پول بنانے والی کمپنیاں موجود ہیں جو مکمل Swimming Pool بنا کر دیتی ہیں اور سامان مہیا کرتی ہیں۔جگہ کے انتظام کے بعد بڑے بڑے خرچوں میں سوئمنگ پول بنانا، چاردیواری، ٹیوب ویل، واش رومز، کینٹین وغیرہ شامل ہیں۔

نوٹ: اگر کسی بھی شہر کے نزدیک آپکی اپنی زمین ہے تو یہ کام تھوڑے پیسوں میں شروع کر سکتے ہیں۔یعنی ٹیوب ویل تو پہلے سے موجود ہے بس پول ہی بنانا ہے۔اور فریش پانی بھی دستیاب ہوگا اور فصلوں کو پانی بھی ملے گا۔

منافع

عام طور پر سوئمنگ پول کی انٹری ٹکٹ 50 سے 100 روپے تک ہوتی ہے اور گرمیوں کی چھٹیوں میں ایک ہی وقت میں 50 سے 70 سے لڑکے آ سکتے ہیں۔اور ایک دن میں یہ تعداد 300 تک آسانی سے پہنچ سکتی ہے۔ آپ گرمیوں کی چھٹیوں میں بچوں کے لیے سوئمنگ کی کلاسز کا بھی اہتمام کر سکتے ہیں۔نہ صرف

پول کی انٹری فیس سے پیسہ کماتے ہیں بلکہ نیکر کرایہ پر، فلیٹ ٹیوب، کھانے پینے کی کینٹین، سائیکل سٹینڈ وغیرہ سے بھی الگ کمائی ہو جاتی ہے۔
عام طور پر سویمنگ پول کا سائز 25 میٹر چوڑا اور 50 میٹر لمبا ہوتا ہے مگر آپ اپنی جگہ کے حساب سے کوئی بھی سائز رکھ سکتے ہیں۔
سوئمنگ پول کو شروع کرنے کے تین طریقے ہو سکتے ہیں۔ اب آپ اپنے وسائل اور مرضی کے مطابق ان میں سے کوئی ایک سلیکٹ کر سکتے ہیں۔
پہلا طریقہ: اسکے لیے یا تو آپ کوئی جگہ خرید لیں۔ شہر میں تو یہ جگہ بہت مہنگی ملے گی۔ مگر شہر سے کچھ باہر سستے داموں مل جائے گی۔
دوسرا طریقہ: یا پھر چند سالوں کے لیے کرایہ پر لے لیں اور Wrtitten Agreement کر لیں۔ کاروبار اچھی طرح چل جانے پر کوئی اور قریبی جگہ یا یہی جگہ خرید لیں۔ یہ آسان اور بہت کم لاگت والا طریقہ ہے اور جلد قابلِ عمل بھی ہے۔
تیسرا طریقہ: یہ ہو سکتا ہے کہ زمین کے مالک کو اس کاروبار کے بارے میں بتائیں اور ان کے ساتھ نفع و نقصان کی بنیاد پر پارٹنرشپ کر لیں۔

ضروری سامان:

سوئمنگ پول بنانے اور چلانے کے لیے کافی سارے سامان کی ضرورت ہوتی ہے جن میں سے چند ضروری چیزیں یہ ہیں۔ پول لائٹس، کمرشل فلٹریشن پلانٹ، Dry Chlorine, Sand Filter, پتوں کی صفائی کرنے والا نیٹ، ڈرین گرل، موٹر پمپ وغیرہ

سٹاف: لائف گارڈز، چوکیدار، خاکروب، منیجر، کینٹین والا وغیرہ

کامیابی کے راز

(1) تمام ہائی سکولوں اور کالجوں کے سامنے بینرز لگوائیں اور اشتہار بھی بانٹیں۔ (2) روزانہ کی انٹری ٹکٹ کے علاوہ ماہانہ ممبرشپ اور 6 ماہ کی ممبرشپ بھی متعارف کروائیں۔ (3) پانی اور باقی سارا کچھ صاف ستھرا رکھیں۔ (4) تمام ضروری سہولیات وغیرہ کا انتظام کریں۔ جیسا کہ لائف گارڈ، سایہ، کینٹین وغیرہ

سویمنگ پول اور سامان بنانے والی والی کمپنیاں

Wave ایسوسی ایٹس: پتہ: آفس نمبر 1، تیسرا فلور، شان پلازہ، کریم بلاک، علامہ اقبال ٹاؤن، لاہور۔ فون نمبر: 042-35425961
اولمپک پول: پتہ: 40-B1, گلبرگ 3، لاہور۔ فون نمبر: 042-35757038
اسلام آباد پولز: پتہ: فون نمبر: 051-2870066
فلوماسٹر: پتہ: 55 M1, زینب ٹاور، ماڈل ٹاؤن لنک روڈ، لاہور۔ فون نمبر: 0308-8880511

LCD, Computer, Laptop, Tablet وغیرہ کی ریپیر Repair کا کام

یہ کاروبار ایک سروس سنٹر سے متعلقہ ہے جسمیں آپ نہ صرف کمپیوٹر سے متعلقہ چیزیں جیسا کہ LCD, Tablet, Laptop, PC, وغیرہ ٹھیک کرتے ہیں بلکہ ساتھ میں ہی چھوٹے پارٹس بھی بیچتے ہیں۔ آجکل کے دور کے مطابق یہ کام بہت منافع بخش ہے۔ اگر آپ کو پہلے سے ہی یہ کام آتا ہے تو تھوڑے

پیسوں سے ہی شروع کر سکتے ہیں۔اگر نہیں آ تا تو شہر میں موجود کسی بھی پرائیوٹ یا سرکاری ادارے سے کورس سیکھیں ساتھ ہی اپنے شہر کی کسی مشہور مارکیٹ کی اچھی Repair شاپ پر جا کر پریکٹکل کام سیکھیں۔اگر آپ کو شوق ہے اور محنت کریں تو یہ کام سیکھنا کوئی اتنا مشکل نہیں ہے بلکہ 3 سے 6 ماہ کے اندر اندر سیکھا جا سکتا ہے۔اسکے بعد اپنا کام شروع کر سکتے ہیں۔آج کے دور میں ہر سٹوڈنٹ اور بزنس مین کے پاس لیپ ٹاپ ہوتا ہے اور خراب بھی ہوتا رہتا ہے تو اسلیے سب سے زیادہ توجہ لیپ ٹاپ ٹھیک کرنے کی طرف دیں۔ایک اندازے کے مطابق آنے والے چند سالوں میں پاکستان کے ہر 5 میں سے 1 گھر میں لیپ ٹاپ یا ٹیب موجود ہوگا۔تو اس حساب سے لیپ ٹاپ اور ٹیب کی repair سروس کا کام منافع بخش ہوگا۔

ابتدائی سرمایہ

بہت بہتر ہوگا اگر آپ یہ کام اس پلازہ یا مارکیٹ میں شروع کریں جہاں پر صرف کمپیوٹر ہی سیل ہوتے ہوں۔اسکے علاوہ بھی آپ شہر کی کسی بھی حصہ میں کام شروع کر سکتے ہیں۔دکان کسی گلی کی بجائے روڈ پر ہو اور کسی بھی مشہور جگہ کے پاس ہوتا کہ ملنے میں آسانی ہو۔آپ چھوٹے پیمانے پر یہ کام 50 ہزار روپے سے 2 لاکھ روپے تک میں شروع کر سکتے ہیں۔لیکن اگر بڑا سیٹ اپ بنانا ہے تو پھر اس سے کہیں زیادہ رقم خرچ ہو جائے گی۔اس کام میں زیادہ بڑا خرچہ تو دکان ہے ہے۔باقی Reparing Equipments،Reparing Table،کرسیاں وغیرہ کی ضرورت ہوگی۔

Repairing Tools (لیپ ٹاپ اور ٹیب کو ریپیر کرنے کے لیے چند ایک اہم ٹولز نیچے دیئے گئیے ہیں۔یہ بہت مہنگے نہیں ہوتے)

Screwdrivers, Pliers, Soldring Iron & Soler / Hot Air Gun, Resistor and TCR Card, Anti Static Tweezers, Desoldering Pump, Tin Wire, Dust Blower, Desoldering Wick, Tin Shaving Pen, Multimeter, Spare PC Montir to test Laptop Screens, spare Universal Laptop Power Supply to Test Laptop Power Supply etc.

منافع

ہر دکاندار کے مختلف چارجز ہوتے ہیں۔ایک ہی جیسے کاموں کے کچھ بہت کم اور کچھ بہت زیادہ پیسے لیتے ہیں۔بہر حال ونڈوز کی انسٹالیشن کے 100 روپے سے 300 روپے تک اور مدر بورڈ کی ریپئرنگ کے 2000 سے 3500 کے لگ بھگ اور سکرین کے تبدیلی کے بھی تقریباً اسی سے ملتے جلتے ہی ہوتے ہیں۔ٹیب کی سکرین کی تبدیلی وغیرہ کے بھی چارجز 3000 ہزار کے لگ بھگ ہوتے ہیں۔

مختلف طرح کے کمپیوٹرز اور لیپ ٹاپ کے عام طور پر یہ چار طرح کے کام ہوتے ہیں اور انکے الگ الگ چارجز ہوتے ہیں۔

1۔ونڈوز کی انسٹالیشن

2۔وائرس کا خاتمہ اور انٹی وائرس کی انسٹالیشن

3۔مدر بورڈ کی Repairing

4۔ٹوٹی ہوئی سکرین کو ٹھیک یا تبدیل کرنا

اپنے کاروبار کو بڑھانے کے لیے Home Service بھی دیں۔کئی لوگ چاہتے ہیں کہ انکے کمپیوٹرز کو انکے اپنے گھر یا دفتر میں ہی ٹھیک کیا جائے۔

کاروبار کی کامیابی کا راز

☆ واپسی کی تاریخ پر سامان لازماً تیار ہونا چاہیے۔اگر کاہک کو بار بار چکر لگوائیں گے تو اس کا کاروبار پر بہت برا اثر پڑے گا۔
☆ ہر طرح کی سروس کی فلیٹ ریٹس کی لسٹ دکان پر واضح طور پر چسپاں کریں۔مختلف کاموں کے مطابق چارجز کی لسٹ سے گاہک سے زیادہ بحث نہیں ہوگی۔
☆ ہر کسٹمر کو اچھے اخلاق سے پیش آئیں۔کسی بھی کاروبار میں لوگوں سے اچھے اخلاق سے پیش آنا بھی کامیابی میں بہت کردار ادا کرتی ہیں۔
☆ کالجوں، یونیورسٹیوں اور دوسرے جگہوں پر جتنا ہو سکے اتنے ہی اشتہار بانٹیں۔ایسی جگہوں پر نوجوان زیادہ ہوتے ہیں جو آپکے کسٹمرز ہیں۔
☆ دکان کا نام بہت ہی Unique قسم کا ہونا چاہیے جو سب کو یاد رہے۔جیسے کہ (K2, AB, 777) وغیرہ

نقصان کا امکان

جو بھی کاروبار سروس مہیا کرنے والے ہوتے ہیں ان میں نقصان کے امکان بہت کم ہوتے ہیں۔ اپنے پاس موجود ساری رقم ایک دم ہی کاروبار پر مت لگائیں۔کچھ پیسے بچا کر بھی رکھیں۔ اس کام میں یہ ہوسکتا ہے کہ غلطی سے کسی کا لیپ ٹاپ وغیرہ کسی دوسرے کو دے دیں۔مگر اس کے لیے رسید اور چیز کے اوپر سٹکر یا نمبر کا سسٹم ہوتا ہے۔

ویب ڈیزائننگ کا کام

ترقی یافتہ ملکوں میں ہر چھوٹے بڑے کاروبار یعنی ایک ہیئر ڈریسر سے لے کر جہاز بنانے والی کمپنی تک کی ویب سائیٹ ہوتی ہے اور اب پاکستان میں بھی یہ Trend شروع ہو رہا ہے۔ہر کسی کو ویب سائیٹ بنانا نہی آتا اسکے لیے کسی بھی تجربہ کار Web Designer کی خدمات لینا پڑتی ہیں۔پاکستان میں ایک چھوٹی ویب سائیٹ 5000 روپے سے 15000 روپے تک میں بنتی ہے۔ایک ویب سائیٹ کو بنانے میں چند گھنٹے ہی لگتے ہیں۔جیسے جیسے نئے ویب ڈیزائنر کو تجربہ ہوتا جاتا ہے اور اس کے Portfolio میں اضافہ ہوتا ہے ویسے ویسے ہی اسی کا کام بھی اور ترقی کرتا ہے۔ پاکستان میں بہت سے لوگوں انفرادی طور پر بھی یہ کام کر رہے ہیں اور اسکے علاوہ بہت سی ویب سائیٹ کمپنیاں بھی وجود میں آچکی ہیں۔یہ ایک بہت ہی نئی قسم کا اور باعزت کام ہے اور منافع بھی بہت ہے۔اگر آپ کو باہر کے ممالک سے آرڈر مل جائیں تو چارجز ڈالرز میں ہوں گے۔

یہ کام کیسے شروع کریں؟اور ابتدائی سرمایہ

اگر آپ کو پہلے ہی سے ویب ڈیزائننگ آتی ہے تو دفتر بنائیں اور کام شروع کر دیں۔اور اگر نہی آتی تو کسی بھی اچھے کالج سے چند ماہ کا کورس کریں خاص کر اس کالج سے جہاں پر پریکٹکل بھی زیادہ کروایا جاتا ہے۔تب تک کام شروع نہ کریں جب تک کہ آپ اچھی طرح سے ایکسپرٹ نہ ہو جائیں۔
اس کے بعد ایک آفس بنائیں اور Advertisement کریں اور مختلف جگہوں پر جا کر خود بات کریں اور اپنا بزنس کارڈ اور پمفلٹ بھی ساتھ ہی دیں۔ جسمیں آپکے ریٹس وغیرہ اور باقی ڈیٹیل بھی موجود ہو۔ یہ کاروبار آپ 1 لاکھ روپے سے کم میں بھی شروع کر سکتے ہیں۔ایک تو چھوٹا سا آفس ہونا چاہیے اور دوسرا Advertisement کے لیے سرمایہ درکار ہوگا۔

ویب سائیٹ کی اقسام

ویب سائٹ مختلف قسم کی ہوتی ہے، کچھ بالکل simple ہوتی ہیں اور کچھ Complicated ہوتی ہیں۔ انکے چارجز بھی اسی کے مطابق لیے جاتے ہیں۔

Static Website, Dynamic Website, E Commerce Website

ضروری سافٹ وئیر

ویسے تو کئی ایسے سافٹ وئیر یا پروگرامز ہیں جو چھوٹے سے بڑے لیول کی ویب سائیٹ بنانے کے لیے استعمال ہوتے ہیں۔ اگر آپ نیچے دیئے گئی پروگرامز ہی اچھی طرح سے سیکھ لیں اور ان میں ایکسپرٹ ہو جائیں تو اچھے ویب ڈیزائنر بن سکتے ہیں۔ تو آپ ایک اچھی ویب سائیٹ بنا سکتے ہیں۔

ایڈوب فوٹوشاپ، فلیش، ڈریم ویور، HTML، جاوا سکرپٹ

کامیابی کے راز

(1) Effective Communication Skills (2) ہر طرح سے مارکیٹنگ کریں جیسا کہ شوشل میڈیا پر، بزنس کارڈز، کیبل وغیرہ۔ (3) نئی ٹیکنالوجی کا استعمال کریں یعنی نئے سافٹ وئیرز (4) جتنا ہو سکے اتنا زیادہ Experience حاصل کریں چاہے کسی کے لیے مفت ویب سائیٹ ہی کیوں نہ بنانی پڑے۔ (5) ایک منظم پیشہ Well-Organized ویب ڈیزائنر ہی چمپیئن بنتا ہے۔ (6) اپنا Portfolio ہمیشہ اپ ڈیٹ رکھیں تا کہ نئے کلائنٹ کو پتہ چلتا رہے کہ آپ مسلسل کام کر رہے ہیں۔

Potential Customers

ویسے تو کوئی بھی اپنے لیے ویب سائیٹ بنوا سکتا ہے مگر زیادہ تر وکلا، ڈاکٹر حضرات، بیوٹی پارلر، ڈریس ڈیزائنرز، بوتیک، سکول، اکیڈمی، ٹریول ایجنٹس، پراپرٹی ڈیلرز، ریسٹورنٹس، فیکٹریاں، امپورٹ ایکسپورٹ کمپنیاں، ٹرانسپورٹ کمپنی اور بہت سے دوسرے پرائیوٹ اور سرکاری ادارے بھی شامل ہیں۔

منافع

چونکہ یہ ایک سروس مہیا کرنے کا بزنس ہے اس لیے آپ جو کماتے ہیں وہ سارا ہی تقریباً نفع ہی ہوتا ہے۔ پاکستان میں مختلف ڈیزائنرز ایک چھوٹی ویب سائیٹ سے لے کر بڑی ویب سائیٹ کے لیے 5000 روپے سے 50000 روپے تک کماتے ہیں۔

عام طور پر ویب سائیٹ کے پیسے پیجز کے مطابق لیے جاتے ہیں یعنی ویب سائیٹ کے جتنے زیادہ پیجز ہوں گے پیسے بھی اسی کی مطابق ہوں گے۔

Web Designers دو طریقے سے پیسے کماتے ہیں۔

1۔ ایسے کلائنٹس کے لیے جوان سے ڈائرکٹ رابطہ کرتے ہیں چاہے وہ پاکستان کے اندر ہوں یا کسی اور ملک میں۔

2۔ دوسرا طریقہ ہے Freelance Jobs کے ذریعے۔ اس میں یہ اپنا بائیو ڈیٹا تمام مشہور Freelancing ویب سائیٹ میں دیتے ہیں اور ان کے وہاں سے کام ملتا ہے۔ فلپائین، انڈیا، بنگلہ دیش، پاکستان اور دوسے ممالک کے بہت سے Freelancers گھر بیٹھ کر پیسہ کماتے ہیں۔

شروع میں کچھ عرصہ پہلے طریقے سے ہی کام کریں۔ بعد میں تجربہ ہو جانے کے بعد Freelancing ویب سائیٹ کے ذریعے بھی پیسہ کمائیں۔

آن لائن سٹور Online Store

آجکل آپ ہر جگہ پڑھتے ہوں گے کہ گھر بیٹھے پیسے کمائیں۔ ایسا بالکل ممکن ہے۔ پاکستان اور دوسرے ملکوں میں لاکھوں لوگ ایسے ہیں جو مختلف طریقے سے گھر بیٹھے ہی پیسہ کماتے ہیں اور اسکے لیے مختلف طریقے استعمال کیے جاتے ہیں۔ ان میں سے ایک طریقہ ہے Online Store کا۔ اگر آپ کوئی ایسا کاروبار کرنا چاہتے ہیں جو Future کے مطابق ٹھیک ہو اور جو آپ گھر سے بیٹھ کر بھی چلا سکیں تو آن لائن سٹور سب سے اچھا کام ہے۔ بہت سے لوگ اب گھر بیٹھے ہی چیزیں خریدنا چاہتے ہیں۔ ایک اندازے کے مطابق پاکستان میں آنے والے چند سالوں میں گھر بیٹھ کر خریداری کرنے کا ٹرینڈ بہت بڑھ جائے گا۔

یہ کام کیسے شروع ہو سکتا ہے؟

سب سے پہلے تو کوئی ایسی Product چیز یا چیزیں سلیکٹ کریں جو آپ کو اچھے ہول سیل ریٹ پر مل جائیں، اس میں پرافٹ مارجن اچھا ہو، اور زیادہ لوگ خریدنا چاہتے ہیں۔ اب اپنی ایک ویب سائیٹ بنائیں یا پھر بنوا لیں اور اس کو چلانا بھی سیکھیں۔ سب سے آسان تو یہ ہے کہ آپ کوئی بھی مشہور Ecommerce Service Providers کا استعمال کریں۔ یعنی یہ بنی بنائی ویب سائیٹ اور تمام ضروری سہولیات مہیا کرتے ہیں۔ ان میں سے ایک سب سے مشہور ہے www.shopify.com۔ یہ آپ سے 10 ڈالر سے لے کر تقریباً 700 ڈالرز تک لیتے ہیں۔ اسکی Prices پراڈکٹس کے حساب سے ہوتی ہیں۔ تمام پراڈکٹس کی تصویریں بنائیں، ویب سائیٹ پر لگائیں اور قیمتیں بھی لکھیں۔ کوریئر کمپنی والوں سے بات کریں۔

پیسے وصول کرنے کے طریقے Payment Options

پاکستان میں زیادہ تر جن طریقوں سے آپ پیسے وصول کریں گے ان میں سب سے زیادہ مقبول تو ہے COD یعنی Cash On Delivery جب پراڈکٹ گھر پہنچے گی تو ڈیلیوری والے کو کیش دیا جائے گا۔ اسکے علاوہ تمام موبائل پیمنٹس جیسے کہ ایزی پیسہ وغیرہ، ڈائرکٹ بنک ڈیپازٹ، ویسٹرن یونین وغیرہ۔ زیادہ تر پراڈکٹ کی قیمت کے علاوہ کوریئر کے چارجز الگ سے لیے جاتے ہیں۔ مگر آرڈر کی قیمت زیادہ ہونے پر Free Home Deliver بھی دی جاتی ہے۔ مثلاً 2000 یا 3000 تک کی خریداری پر ہوم ڈیلیوری مفت۔

کونسی Products زیادہ بکتی ہیں؟

ویسے تو کوئی بھی چیز آن لائن بیچی جا سکتی ہے مگر سب سے زیادہ بکنے والے چیزیں درج ذیل ہیں۔ آن لائن سٹور کے تین بڑے فائدے ہیں۔ فوراً شروع کیا جا سکتا ہے، سٹاف کم رکھنا پڑتا ہے، کم بجٹ میں شروع ہو سکتا ہے۔

1۔ نئے اور پرانے لیپ ٹاپ 2۔ نئے اور پرانے موبائل فون 3۔ شرٹس 4۔ گھڑیاں 5۔ کتابیں 6۔ جوتے

پراڈکٹس کیسے پہنچائیں گے؟

اسکے لیے پاکستان کی تقریباً تمام Courier کمپنیاں آن لائن کاروبار کرنے والوں کو سروس مہیا کر رہی ہیں جنمیں سرِ فہرست TCS, OCS وغیرہ شامل ہیں۔ ان کے لوکل آفس یا ہیڈ آفس میں جا کر ساری معلومات لیں اور اپنے کاروبار کے بارے میں بتائیں۔

چیزوں کے فوٹو کیسے بنائیں؟

آن لائن شاپنگ کرنے والے والے لوگ اصل چیز کو نہ تو چھو سکتے ہیں اور نہ محسوس کر سکتے ہیں۔ اسکا بہترین حل یہ ہے کہ چیزوں کی بہترین قسم کی تصویر دی جائے۔ ہر چیز کے بہت ہی تیز اور صاف تصویریں لگائیں۔ اسکے لیے کسی فوٹو گرافر کی ضرورت نہیں ہے بلکہ ایک DSLR 16 Megapixel کا کیمرہ خریدیں، ایک عدد Light Box اور لائٹس وغیرہ۔ بس ان دو چیزوں سے ہی ہر چیز کی بہترین اور صاف تصویریں آئیں گی۔

کامیابی کے 8 راز

(1) ہر پراڈکٹ کے Reviews شامل کریں اس سے نیا کسٹمر بہت زیادہ متاثر ہوتا ہے۔ (2) تمام پراڈکٹس کی تصویروں کی کوالٹی بہت اچھی ہونی چاہیے اگر تصویر اچھی نہیں ہوگی تو چیز بھی نہیں بکے گی۔ (3) Payment Options بہت آسان اور ایک سے زیادہ ہونے چاہیں۔ (4) ایک انٹرنیشل سروے کے مطابق ویب سائیٹ کے اچھے ڈیزائن کے وجہ سے ٹوٹل میں سے 42% لوگ آن لائن شاپنگ کرتے ہیں۔ (5) ہر پراڈکٹ کے نیچے Related Products بھی شامل کریں۔ مثلاً ایک کسٹمر کو موبائل کی بیٹری چاہیے تو بیٹری کے نیچے ہی مختلف مختلف میموری کارڈز کی ایڈز بھی دیں۔ (6) پراڈکٹ کی Discription آسان، سادہ اور چھوٹے جملوں پر مشتمل ہونی چاہیے۔ اسکو غیر ضروری طور پر لمبا نہ کریں صرف اس چیز کے فائدے اور Specifications کے بارے میں لکھیں۔ (7) کسٹمرز سپورٹ فوری ہونی چاہیے اس سے آپکے کاروبار پر بہت اچھا اثر پڑتا ہے۔ (8) Daily Deals متعارف کروائیں۔ جیسے کہ تین شرٹس پر کم ریٹ، یا کچھ چیزوں کی خریداری پر کوئی اور چھوٹی چیز مفت وغیرہ

پُرانے فرنیچر کا کاروبار Used Furniture

جیسے جیسے دن بدن نیا فرنیچر بہت مہنگا ہوتا جا رہا ہے ویسے ویسے ہی پرانے فرنیچر کا کام بھی زیادہ ہو رہا ہے۔ وہ لوگ جو نیا فرنیچر نہیں خرید سکتے وہ پرانے فرنیچر کی دکان سے کم قیمت میں خرید لیتے ہیں اور پینٹ کروا کے استعمال کر لیتے ہیں۔ پُرانے فرنیچر کی دکانوں سے ہر قسم کا پرانا فرنیچر مل جاتا ہے جسمیں کرسیاں، میز، بیڈ، صوفہ سیٹ، سنگھار میز، برتنوں کی الماری وغیرہ اور آفس فرنیچر بھی شامل ہیں۔

پرانے فرنیچر کا کام کرنے والے سب سے پہلے کوئی بھی چیز خرید کر لے آتے ہیں۔ اسکو اگر ضرورت ہو تو سارے کو نیا رنگ کرتے ہیں یا پھر Touching کرتے ہیں، صوفہ سیٹ وغیرہ کو نئی پوشش کرتے ہیں یا پھر ضرورت پڑنے پر نیا فوم یا سپرنگ وغیرہ ڈالتے ہیں۔ یہ سب کرنے کے بعد فرنیچر بالکل نئے کی طرح لگنا شروع ہو جاتا ہے اور اچھے داموں پر فروخت ہوتا ہے۔

یہ کام کس طرح شروع کریں؟

یہ کاروبار ویسے تو کسی بھی شہر میں شروع کر سکتے ہیں مگر بڑے شہروں سے اچھا حالت کا پرانا فرنیچر آسانی سے مل جاتا ہے۔ اس لیے یہ کاروبار کراچی، فیصل آباد، لاہور، اسلام آباد، سیالکوٹ، راولپنڈی، گجرانوالہ، گجرات وغیرہ میں شروع کریں۔ یہ کام آپ کسی بڑی دکان، ہال روم یا پھر کوئی عارضی چھت بنا کر بھی کر سکتے

ہیں۔ دیکھنے میں آیا ہے کہ کچھ شہروں میں پرانے فرنیچر والے شہر میں کسی بھی روڈ پر موجود خالی پلاٹ کرایہ پر لیتے ہیں اور وہاں پر پرانا فرنیچر بیچتے ہیں۔آپ اگر یہ کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں تو بڑے شہروں کے پوش علاقوں میں اپنی Search شروع کریں جیسا کہ لاہور میں ڈیفنس، بحریہ ٹاؤن وغیرہ۔ان علاقوں سے بہت ہی اعلیٰ قسم کے فرنیچر نہایت سستے داموں مل جائیں گے۔ یا پھر کچھ لوگ www.olx.com پر بھی بیچتے ہیں۔آپ وہاں سے سے بھی خرید سکتے ہیں۔ 3لاکھ سے 10لاکھ روپے میں مختلف قسم کے فرنیچر کا اچھا کام چل سکتا ہے جس میں جگہ کا کرایہ، مختلف قسم کے اوزار، کام کرنے والوں کاریگروں کی تنخواہ وغیرہ بھی شامل ہے۔ جیسے جیسے آپکا تجربہ بڑھے گا اسکے ساتھ ہی آپکے Confidence کا لیول بھی بڑھے گا اور پھر یقینی طور پر کاروبار بھی بڑھے گا۔ پرانا فرنیچر کا یہ مطلب نہیں کہ بہت ہی پرانا بلکہ چند ہفتوں پہلے لیا ہوا بھی ہوسکتا ہے۔

آپ یہ کاروبار اپنے Spare ٹائم میں یا فل ٹائم بھی کر سکتے ہیں۔ ہر شہر سے آپکو پرانا فرنیچر مل جاتا ہے۔لوگ اپنا پرانا فرنیچر کئی مختلف وجوہات کی وجہ سے بیچ دیتے ہیں۔کچھ لوگ ہر سال یا چند سالوں کے بعد اپنا فرنیچر نئے کے ساتھ تبدیل کرتے ہیں۔کچھ لوگ جب شہر چھوڑ کے دوسرے شہر جاتے ہیں تو ساتھ لے کر جانے کی بجائے بیچ دینے کو ترجیح دیتے ہیں۔کچھ لوگوں کو پیسوں کی ضرورت ہوتی ہے اور وہ اپنا فرنیچر بیچ کر گزارا کر لیتے ہیں۔ بہر حال وجہ جو بھی ہو۔ پرانا فرنیچر مل جاتا ہے۔ ُفرنیچر خریدتے ہوئے یہ دھیان میں رکھیں کہ یہ بالکل کباڑ ہی نہ ہو یا ایسا ڈیزائن کہ پینٹ وغیرہ کرنے کے بعد بھی نہ بک سکے۔

تین ضروری باتیں

یہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے یہ تین باتیں ذہن نشین کر لیں۔

1۔ پرانے فرنیچر کے کاروبار میں جلدی سے امیر ہونے کی توقع نہیں رکھنی چاہیے۔ بلکہ مسلسل توجہ اپنے کام کی طرف رکھیں۔ پرافٹ آنا شروع ہوجائے گا۔

2۔اتنی زیادہ سرمایہ کاری نہ کریں جو آپ کھونے کے متحمل نہیں ہوسکتے۔یعنی آپ کچھ ایسی چیزیں بھی خرید سکتے ہیں جو جلدی نہ بکیں اور کئی مہینے تک پڑی رہیں۔ اور اس دوران آپکو اپنا ذاتی خرچ، ملازمین کی تنخواہ، جگہ کا کرایہ اور دوسرے اخراجات بھی کرنے ہیں۔

3۔ اپنے آپ اور دوسروں کے ساتھ بھی ایمانداری اور دیانت داری کے ساتھ پیش آئیں۔ عام طور پر اس کام میں پرافٹ کی شرح بہت زیادہ ہوتی ہے اس لیے غیر ضروری طور پر کسٹمرز سے ایکسٹرا پرافٹ نہیں نکلوانا پڑتا۔

منافع

اس کام میں منافع دراصل آپ تب ہی کما لیتے ہیں جب آپ کوئی بھی فرنیچر خریدتے ہیں۔ جتنا سستا اور اچھی حالت کا خریدیں گے اتنا زیادہ ہی منافع حاصل ہو گا۔مثال کے طور پر ایک عام قسم کا نیا صوفہ سیٹ تقریباً 15000روپے سے 35000 تک میں ملتا ہے جبکہ کچھ لوگ اپنا صوفہ سیٹ 5000روپے سے 10000روپے میں بیچ دیتے ہیں۔ جب آپ کوئی بھی چیز بیچنے لگیں اور قیمت فکس کرنے لگیں تو یہ باتیں دھیان میں رکھیں کہ آپ نے یہ چیز کتنے میں خریدی +اسکے اوپر کتنا خرچہ ہوا+ کتنا وقت لگا اور پھر آپ نے کتنا پرافٹ لینا ہے۔ یہ بات بھی ذہن میں رکھیں کہ مختلف موسم اور مختلف قسم کی چھٹیاں جیسے کہ عید، رمضان، سخت سردی، سخت گرمی وغیرہ بھی اس کاروبار میں اضافہ یا کمی کر سکتے ہیں۔اس کام میں اگر ایک بھی گاہک تین چار چیزیں خرید لے تو نہ صرف اس دن کا تمام خرچہ نکل آتا ہے بلکہ بہت اچھا پرافٹ بھی ہوجاتا ہے۔

نقصان کے امکانات

اگر آپ نے فرنیچر مہنگا خریدا تو منافع کم ہوگا یا نقصان ہوسکتا ہے۔شروع میں صرف بیڈ، صوفہ سیٹ، سنگھار میز وغیرہ ہی خریدیں۔

Online فوٹو فروخت کرنا

Online فوٹو بیچنے کا کام پاکستان میں بالکل نیا ہی ہے مگر امریکہ، انگلینڈ، کینیڈا، ساؤتھ افریقہ، دبئی، برازیل، میکسکو اور کئی دوسرے ممالک میں کافی عرصہ سے ہو رہا ہے۔ کئی اچھے فوٹو گرافر تو اس کے ذریعے ہزروں ڈالر تک سالانہ کما رہے ہیں۔ اس کام کرنے کا طریقہ کچھ یوں ہے کہ آپ ایک اچھے کیمرے سے فوٹو بناتے ہیں پھر کسی مشہور فوٹو بیچنے والی ویب سائیٹ پر Upload کر دیتے ہیں۔ ان میں سے 10 ویب سائیٹوں کے نام اس صفحے کے آخر میں دیئے گئیے ہیں۔ ایک فوٹو کئی مرتبہ بکتا ہے اور جتنی مرتبہ بکے گا آپکو اس کے پیسے ملیں گے۔ آپ اس کام کو پارٹ ٹائم بزنس یا سائیڈ بزنس کے طور پر شروع کر سکتے ہیں۔ اسکے لیے آپکے پاس ایک اچھا ڈیجیٹل کیمرہ اور لائٹنگ کا انتظام ہونا چاہیے۔ اگر آپکو فوٹو گرافی نہیں آتی تو پہلے کسی اچھے ادارے سے فوٹو گرافی کا کورس خاص طور پر Product Photgraphy کا کورس کر لیں۔

ہر روز پوری دنیا میں ہزاروں نہیں بلکہ لاکھوں نئی ویب سائٹ بنتی ہیں اور ان میں فوٹو بھی لگائی جاتی ہیں۔ مگر تمام ویب ڈیزائنرز کے پاس اپنی فوٹو نہیں ہوتی۔ قانون کے مطابق آپ کسی اور کی فوٹو اجازت کے بغیر نہیں لگا سکتے۔ یعنی یا تو اپنی پراڈکٹ سے متعلق فوٹو خود بنائیں یا پھر کسی ایسی ویب سائیٹ سے خریدیں جو فوٹو بیچتے ہیں۔ ہر طرح کا فوٹو انٹرنیٹ پر نہیں بکتا بلکہ اچھی کیمرے سے بنایا ہوا فوٹو جو کسی ویب سائیٹ وغیرہ پر کام آسکے ہی بکتا ہے۔ اس کاروبار کو شروع کرنے سے پہلے یہ کام اچھی طرح سے سمجھیں اور سیکھیں پھر ہی شروع کریں۔

کس طرح کے فوٹو جلدی بکتے ہیں؟

اگر آپ کسی پھول یا بچے کا فوٹو بنا کر بیچنا چاہیں گے تو نہیں بکے گا۔ بلکہ اس کاروبار کی نوعیت کو سمجھیں اور ان چیزیوں کے بنائیں جو زیادہ بک جاتے ہیں۔ ویسے تو کئی قسم کے فوٹو بکتے ہیں مگر سب سے زیادہ بکنے والی Categories یہ ہیں۔

1: فوڈ Food Photography

2: صحت یا میڈیکل Health and Medical

3: بزنس Business and Marketing

4: ٹریول Travel and Hoteling

5: تعلیم Education and Career

اس کام میں سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ ہو سکتا ہے کہ جو فوٹو آپ آج بنا کر Upload کریں وہ 10 سال کے بعد بھی آپکو کمائی دے رہا ہو۔ یعنی آپ فوٹو بنا کر جب کسی Stock Photos والی ویب سائٹ پر لگاتے ہیں تو ایک فوٹو بار بار خریدا جاتا ہے اور آپ کو ہر مرتبہ پرافٹ ملتا ہے۔ کیونکہ اسکی رائلٹی دراصل آپ کے پاس ہی رہتی ہے۔ اپنے فوٹوز Micrstock Agencies کو بھیجنے سے پہلے اچھی طرح سے انکی Terms adn Conditions کو پڑھ لیں جیسا کہ فوٹو کی کوالٹی کیا ہو، سائز کتنا ہو، انکے اور آپکے Rights کتنے ہوں گے اور کمیشن وغیرہ کتنی ہو گی۔

آپ اس کام سے کتنے پیسے کما سکتے ہیں؟

اس کام میں کمائی کتنی ہو گی؟ اس سوال کا کوئی بھی حتمی جواب نہی ہے۔ کچھ فوٹو گرافرز صرف 10 فوٹوز سے ہی سال میں ہزاروں ڈالرز کما لیتے ہیں جبکہ کچھ ہزاروں فوٹوز سے بھی کچھ نہیں کما سکتے۔ آپ کسی بھی مشہور ویب سائٹ پر اپنے ایک فوٹو سے 0.25 ڈالر سے 2.85 ڈالر تک ایک ڈاؤن لوڈ (خریدار جب

ایک دفعہ آپ کا فوٹو ڈاؤن لوڈ کرے گا) سے کما سکتے ہیں۔اور ایک ہی تصویر کئی مرتبہ Download کی جا سکتی ہے یعنی جتنے زیادہ ڈاؤن لوڈ اتنی مرتبہ منافع۔

ابتدائی سرمایہ کاری

ویسے تو آپ جتنا مہنگا کیمرہ اور دوسرے ضروری آلات خریدنا چاہیں خرید سکتے ہیں مگر شروع میں ایک درمیانی سے قیمت کا DSLR کیمرہ خریدیں۔ Outdoor فوٹوگرافی میں تو ایکسٹرا لائٹنگ کی ضرورت نہیں پڑتی مگر پراڈکٹس یا فوڈز کی فوٹوگرافی کے لیے Light Box کی ضرورت پڑے گی جو آپ خود بھی بنا سکتے ہیں یا پھر بنا بنایا بھی مل جاتا ہے۔ پاکستان میں ایک اچھا کیمرہ 35000 سے 50000 روپے کے لگ بھگ مل جاتا ہے۔

کامیابی کے راز

☆ آپکا فوٹو جتنا Unique ہوگا اتنا جلدی اور بار بار بکے گا۔ ☆ زیادہ فوٹو بنا کر بیچنے کی بجائے اچھے Ideas والے فوٹو ہی بنائیں جو کوئی خریدنا بھی چاہے۔ ☆ فوٹوگرافی، لائٹ کا استعمال اور Adobe Photshop میں مہارت حاصل کریں۔

آن لائن فوٹوز بیچنے کے لیے 10 بہترین Websites

Fotolia - ShutterStock - DreamsTime - iStockPhoto - Etsy - SmugMug - Alamy - 123RF - Gettyimages - Canstockphoto

لیڈیز ٹیلرنگ کا کام

شاید آپ نے کبھی اس بات پر غور نہیں کیا ہوگا کہ مشہور لیڈیز ٹیلر کتنے پیسے کماتے ہیں۔ چونکہ شہروں کی آبادی میں بے تحاشا اضافہ ہو رہا ہے۔لوگوں کے آمدن بڑھ رہی ہے اور خواتین کی Purchasing Power بھی بہت زیادہ بڑھ چکی ہے۔عورتیں سب سے زیادہ پیسہ میک اپ کے سامان اور کپڑوں کی خریداری اور سلائی پر خرچ رہی ہیں۔ پاکستان میں ایک تحقیق کے مطابق متوسط طبقے اور امیر طبقے کی خواتین سال میں 10000 سے 75000 روپے تک صرف اپنے لباس پر ہی خرچ رہی ہیں۔اب چاہیے کپڑے بیچنے کا کاروبار ہو یا پھر کپڑے کی سلائی یعنی لیڈیز ٹیلرنگ کا کاروبار۔ دونوں ہی اس وقت اپنے عروج پر ہیں۔شادیوں کے سیزن میں تو ہر ایک درزی کے پاس بہت زیادہ رش ہوتا ہے اور وہ سال بھر کی کمائی کر لیتے ہیں۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

لیڈیز ٹیلر کا کام شروع کرنے لیے لیے ضروری نہیں کہ آپکو ٹیلرنگ کا کام آتا ہو۔اگر نہیں بھی آتا تو آپ تجربہ کار درزیوں کی خدمات حاصل کریں۔ یہ کام خواتین اور مرد حضرات کر سکتے ہیں۔ ہر شہر میں کچھ خاص ایسی مارکیٹیں یا جگہیں ہوتی ہیں جہاں پر لیڈیز ٹیلرز کی دکانیں ہوتی ہیں۔ایسی کی کسی مارکیٹ میں دکان حاصل

کریں۔ مشینیں، بیٹھنے کی جگہ، پنکھے، لائٹیں، یو پی ایس وغیرہ کا انتظام کریں۔ سلائی کرنے کی جگہ آپ دکان میں ہی یا پھر کسی الگ جگہ پر بھی بنا سکتے ہیں۔ دکان کا افتتاح شہر کی مشہور خواتین جیسا کہ کوئی سیاستدان خواتین یا کسی مشہور Celebertity سے کروائیں۔ شروع میں ریٹ کم رکھیں اور اپنے پاس شہر کے بہترین کاریگر رکھیں۔

منافع

پاکستان میں لیڈیز ٹیلرز کے مختلف ریٹس ہیں کچھ 5 سے 700 روپے میں بھی سلائی کر کے دے رہے ہیں اور کچھ بڑے شہروں کے پوش علاقوں میں 2000 سے 3000 روپے تک بھی سلائی لے رہے ہیں۔ بہرحال اسکا انحصار کافی باتوں پر ہے جیسا کہ علاقہ کونسا ہے۔ ٹیلر کی ریپوٹیشن کیسی ہے، کپڑوں کا ڈیزائن کس طرح کا ہے اور تجربہ وغیرہ۔ شادیوں کے سیزن میں عید کے دنوں میں تو ٹیلرز کو دن رات کام کر کے بھی کام ختم نہیں کر سکتے۔

9 ضروری باتیں

1: کام آہستہ آہستہ سے بڑھائیں۔ کبھی بھی ایک ہی دم بہت زیادہ Investment نہ کریں۔

2: اگر آپ نے درزی رکھنے ہیں تو ان کو کسی اچھے اور مشہور درزی کے پاس چند سالوں کا تجربہ ضروری ہے۔ اگر ایک پوری ٹیم ہے تو تجربے کی بنیاد پر کسی کو ان سب کا Team Leader بھی ضرور بنائیں جو نہ صرف خود بھی کام کرے بلکہ دوسروں کا کام بھی چیک کرتا رہے۔

3: اگر آپ اکیلے ہی یہ کام کر رہے ہیں تو سارے کام خود کرنے کی بجائے کم از کم بٹن لگانے، چھوٹے ٹانکے لگانے وغیرہ جیسے کام کے لیے کوئی لڑکا یا لڑکی رکھیں۔ کیونکہ سارا کام اگر ایک ہی آدمی کرے گا تو نہ صرف بہت سا وقت لگے گا بلکہ تھکاوٹ بھی ہو جائے گی۔

4: اگر آپ یہ کام کرنا چاہتے ہیں مگر یہ کام بھی نہیں آتا اور کوئی سٹاف بھی نہیں ہے تو اس کا طریقہ یہ ہے کہ اپنے جاننے والے چند ایک درزیوں کے ساتھ بات کریں۔ ان کے ساتھ Deal کر لیں۔ وہ ہر چند دنوں کے بعد آپکے گھر آئیں اور آپ نے ہر چیز تیار رکھی ہو یعنی سوٹ کی کٹنگ وغیرہ ہوئی پڑی ہو، سلائی کا سارا سامان وغیرہ تیار ہو۔ ان میں سے جو بھی Available ہو وہ آئے اور تمام کٹے ہوئے کپڑوں کی سلائی شروع کر دے۔ انکے ساتھ ہر Piece تیار کرنے کے چارجز طے کر لیں۔ مگر سلائی وغیرہ کی کوالٹی چیک کرنا آپکا کام ہے۔ سارا کچھ ان پر مت چھوڑیں۔ اچھی کوالٹی کی سلائی ہی دراصل آپکے کاروبار میں اضافہ کرے گی۔ ہر شہر میں بہت سے درزی ہیں جو آسانی کے ساتھ آپکو کام کے لیے مل جائیں گے۔ اس طریقے سے سلوائی کروانے کا فائدہ یہ ہے کہ آپ اپنے ہی گھر میں کام کروا رہے ہیں، کوالٹی چیک کر رہے ہیں اور اپنے کسٹمرز کو واپسی کی تاریخ پر ہی دے دیں گے۔ اور اگر کپڑے اکٹھے کر کے کسی درزی کی دکان پر دیتے ہیں تو انکے پاس کام کو لیٹ کرنے کے سو بہانے ہو سکتے ہیں جو آپکے کاروبار کے لیے بہت نقصان دہ ثابت ہو سکتا ہے۔

5: مختلف کپڑوں سے Match کرتی ہوئی آرٹیفیشل جیولری خریدیں۔ ہول سیل کی دکان سے سستے داموں مل جائے گی۔ اپنی سلائی کا ریٹ تھوڑا سا بڑھائی مگر اپنے کسٹمرز کو کپڑوں کے ساتھ مفت میں کانوں کی بالیاں، جھمکے، انگوٹھیاں وغیرہ بھی دیں۔ چاہے مرد ہوں یا خواتین مفت چیز لینا تو ہر کسی کو بہت پسند ہوتا ہے نا۔

6: جب آپکا کام بہت زیادہ چل جائے تو اپنی ایک ویب سائیٹ بھی بنوائیں اور آن لائن بزنس بھی کریں۔ ہوسکتا ہے کہ آپکو ملک کے باہر سے بھی آرڈرز ملیں۔ انگلینڈ وغیرہ میں عام سے کپڑوں کی سلائی کم از کم بھی 15 سے 20 پاؤنڈ ہے۔

7: کسٹمرز کو خواہ مخواہ انتظار نہ کروائیں بلکہ اپنے کیے ہوئے وعدے کے مطابق ہی کپڑے دیں۔ اس سے آپ کی Reputation پر بہت اثر پڑتا ہے۔

8: سلائی کے ساتھ ساتھ کڑھائی کا کام بھی ساتھ ہی کریں۔ بہت سے علاقوں میں عورتیں کڑھائی کا کام کرتی ہیں وہ آسانی کے ساتھ آپکو مل جائیں گی

9: ساتھ ہی آپ سلائی کڑھائی کا سکول بھی کھول سکتے ہیں۔ نہ صرف لڑکیاں وہاں پر یہ کام سیکھیں گے بلکہ آپکو مفت میں یا کم پیسوں میں کام بھی کر کے دیں گی۔ بعد میں انہیں میں سے محنت کرنے والی لڑکیوں کے اپنے پاس مستقل نوکری دے دیں۔

ڈرائی کلیننگ ہوم پک اینڈ ڈراپ سروس

جیسے جیسے آبادی میں بہت تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے اسی طرح سے ڈرائی کلین کے بزنس کی ڈیمانڈ بھی بڑھ رہی ہے۔ آبادی کے حساب سے ڈرائی کلینرز کی سروسز بہت ہی کم ہیں اور جو پہلے سے موجود ہیں وہ ڈیمانڈ کو پورا نہیں کر پا رہے ہیں۔ اور جو سروسز دے رہے ہیں ان میں سے کافی اچھی کوالٹی کی نہیں ہیں۔ اس وجہ سے اس کاروبار میں ڈیمانڈ اینڈ سپلائی کا بہت بڑا خلا موجود ہے۔

لوگوں کے پاس اب زیادہ پیسہ ہے اور purchasing power بھی زیادہ ہوگئی ہے۔ عورتیں اور مرد دونوں کماتے ہیں اور اچھے کپڑے پہننا نہ صرف مجبوری ہے بلکہ فیشن بھی۔ عام طور پر یہ کاروبار ویسے تو پورا سال ہی چلتا ہے مگر شادیوں کے سیزن میں اور سردیوں میں اس کی ڈیمانڈ میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ اور ان دنوں میں خاص طور پر کارپٹ، فینسی کپڑے، پردوں اور وولن کے کپڑوں وغیرہ کا کام زیادہ ہو جاتا ہے۔ مصروف زندگی اور بڑھتے ہوئے Trends کی وجہ سے اس کام میں بہت اضافہ دیکھنے میں آ رہا ہے۔ اس وقت پاکستان میں جتنی بھی ڈرائی کلین کی سروس ہیں ان میں سے 50% پچھلے پانچ سالوں میں شروع کی گئی ہیں۔

یہ کام کس طرح سے ہوتا ہے؟

آپ اپنے کام کو زیادہ تیزی سے چلانے کے لیے کسٹمرز کو Home پک اینڈ ڈراپ سروس مہیا کریں۔ یعنی گھر سے جا کر کپڑے لیں اور کلین کر کے واپس بھی گھر پر ہی کریں۔

سب سے پہلے تو آپ نے ڈرائی کلین سے متعلقہ مشینیں خریدنی ہے۔ جگہ کا انتظام کرنا ہے۔ پاکستان میں کمرشل ڈرائی کلین کی مشینیں امپورٹڈ بھی مل جاتی ہیں اور بالکل انہیں جیسی پاکستان کی بنی ہوئی بھی۔ یہ مشینیں امپورٹڈ سے کہیں زیادہ سستی بھی ہیں۔

طریقہ: جب کوئی کسٹمر کپڑے وغیرہ لے کر آتا ہے تو سب سے پہلے آپ نے Tag لگانا ہے اور اس پر نمبر لکھنا ہے تاکہ اسی کسٹمر کو ہی واپس ملے۔ اسکے بعد آپ نے اسکو Pre-Wash Treatment کرنا ہے جسمیں مختلف قسم کے کیمکلز کے استعمال سے کپڑوں کے اوپر لگے داغ دھبے وغیرہ کو صاف کیا جاتا ہے۔ اسکے بعد باری آتی ہے ڈرائی کلین کرنے کی اسمیں پانی کے بغیر کپڑوں کے کلین کیا جاتا ہے۔ یہ مشین میں مختلف کیمکل کے استعمال کے ذریعے سے کیا جاتا ہے۔ پھر تمام کپڑوں کی الگ الگ چھانٹی کی جاتی ہے اور غور سے دیکھا جاتا ہے کہ کسی کا بٹن وغیرہ ضائع تو نہیں ہوا یا کوئی اور نقصان۔ اگر ہوا ہے تو اس کو Repair کیا جاتا ہے۔ اگر اب بھی کپڑے پر کوئی نشان باقی رہے گیا ہے تو اس کو ختم کیا جاتا ہے۔ اسکے بعد کپڑوں کو استری کیا جاتا ہے اور پلاسٹک کے بیگز میں Tags لگا کر لٹکا دیا جاتا ہے۔

اس کاروبار میں تجربہ اور تعلیم دونوں کام آتی ہیں۔ پاکستان کے بڑے شہروں میں موجود زیادہ تر ڈرائی کلینرز کے پاس 5 سے 25 تک ملازمین کی تعداد ہے۔ زیادہ تر مالکان کی عمریں 21 تا 40 سال کے درمیان ہیں۔ نئے ڈرائی کلینرز کے مالکان کی تعلیمی معیار پرائمری اور میٹرک بھی ہے۔

استعمال ہونے والی چیزیں

ڈرائی کلین کے کاروبار میں کپڑوں کی صفائی کے لیے مختلف چیزیں استعمال کی جاتی ہیں۔ نیچے ان کے نام دیئے گئے ہیں۔

واشنگ Detergents، سوڈا، بلیچ bleach، ہائیڈروجن، Perc Ion، تارپین کا تیل وغیرہ

آپکو جن مشینوں کی ضرورت ہے انکی قیمتیں نیچے دی گئیے ہیں۔ آپ نئی یا پرانی بھی خرید سکتے ہیں۔ قیمتوں میں کمی بیشی بھی ہوسکتی ہیں۔

ڈرائی کلین مشین: 4 سے 5لاکھ روپے، واشنگ مشین: 1 سے 2لاکھ روپے، ڈرائیر مشین: 1.50لاکھ روپے سے 2لاکھ روپے، Hydro Extractor Machine: 1لاکھ روپے، سٹیم پریس: 2لاکھ روپے

بڑے شہر میں اچھے لیول کا بزنس شروع کرنے کے لیے 15 سے 20لاکھ روپے کی ضرورت ہے۔

منافع: اس کاروبار میں مختلف چیزیوں کی منافع کی شرح 15% سے 50% تک ہے۔

کاروبار کی کامیابی کے راز

☆ سب سے پہلے تو کام کی کوالٹی ہے۔ اور بزنس چونکہ نیا ہے اس لیے پہلے سال صرف مارکیٹنگ اور Advertisment ہی کامیابی کی ضامن ہیں۔

☆ اپنے کسٹمرز کے ساتھ اچھے Relations بنائیں۔لوگ اس لیے پیسہ خرچتے ہیں کیونکہ وہ نہ صرف اچھا کام چاہتے ہیں بلکہ اچھا اخلاق بھی۔

☆ وقت پر Delivery کریں۔مزید برآں۔کاروبار کے اوقت کار بھی ہر کسی کے لیے مناسب ہونے چاہیں۔

مشہور ڈرائی کلینرز

NDC ڈرائی کلینرز، مرکری کلینرز، نفیس ڈرائی کلینرز، برائٹ کلینرز، سنو وائیٹ ڈرائی کلینرز، کلاسک کلینرز، DHA ڈرائی کلینرز

Secondhand پُرانی چیزوں کی دکان

پاکستان میں ایسی دکانیں جہاں پر ہر طرح کی پرانی چیزیں مل جائیں بہت کم ہیں۔ہمارے ہاں لنڈے کے دکانیں تو عام ہیں مگر ہم یہاں بات کر رہے ہیں ایک ایسی دکان کی جہاں پر ہر چیز ملے۔ اس دکان پہ زیادہ تر درمیانہ اور غریب طبقہ کے لوگ آتے ہیں۔جیسے جیسے مہنگائی بڑھ رہی ہے غریب طبقہ کے لیے چیزیں خریدنا بہت مشکل ہو رہا ہے۔ایسے میں اس طرح کا کام ان لوگوں کے لیے بہت فائدہ مند ہے۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے۔؟

Secondhand چیزوں کا کاروبار نہ صرف بہت منافع بخش ہے بلکہ اس سے ایسے لوگوں کی ضرورت بھی پوری ہو جاتی ہے جو اس طرح کی نئی چیزیں خریدنے کی طاقت نہیں رکھتے۔اب آپ کی مرضی ہے کہ آپ اسکے لیے دکان 10x10 فٹ کی بناتے ہیں یا پھر 1000 فٹ کا ہال روم۔یہ کام اتنا وسیع ہے کہ اس کو جتنا مرضی بڑھاتے جائیں اور زیادہ سے زیادہ چیزیں لے کر رکھتے جائیں۔

آپکو پرانی چیزیں جو Repair کرنے کے بعد قابلِ استعمال ہوں گی مختلف جگہوں سے مل جائیں گے جیسا کہ کباڑیوں وغیرہ سے۔جب آپ دکان بنائیں گے تو لوگ اپنی پرانی چیزیں جو خراب ہونے کی وجہ سے یا نا قابلِ استعمال ہونے کی وجہ سے گھروں میں فضول پڑی ہیں خود ہی دے کر جائیں گے۔ یا بہت سی عورتیں اور مرد اس لیے بھی مختلف چیزیں استعمال نہیں کرتے کیونکہ اب ان کا فیشن نہیں رہا یا انہیں نے اسکی جگہ پہ کوئی نئی چیز لے لی ہے۔مثلاً ڈیکوریشن کے

پیس، وہیل چیئر، بچوں کی سائیکلیں، بڑے سائز کے کھلونے، بیگز، مختلف قسم کا زیور، پرانے برتن، کپڑے، جوتے، الیکٹرونکس کا سامان (استری، جوسر، ٹوسٹر، اوون، فریج، کمپیوٹر، لیپ ٹاپ، اے سی)، کرسیاں، میز، پرانے قالین، پردے، کمبل، کتابیں، بچوں کے کپڑے، کھیلوں کا سامان (بیٹ، ہاکی، نیٹ، ریکٹ، فٹ بال وغیرہ)

منافع

اس طرح کے کاروبار میں منافع کی شرح اور قیمتِ خرید وفروخت بھی فکس نہی ہوتی بلکہ مختلف ہوتی ہے۔ بہرحال عام طور پر پرانی چیزیں بیچنے والے ان چیزوں کو بیچ کر 25% سے 75% کے لگ بھگ پرافٹ کما لیتے ہیں۔

چیزوں کی قیمت اس کی کوالٹی اور حالت کے مطابق اور نئے سے 40% سے لے کر 60% تک کم رکھیں۔ تا کہ لوگ قیمتوں کے واضح فرق کی وجہ سے آسانی کے ساتھ لے سکیں۔

شہر کے کباڑیوں کے سے مسلسل رابطہ میں رہیں اور وہاں خود جا کر پرانی چیزیں تلاش کرتے رہیں۔ کیونکہ یہ ایک ایسی جگہ ہوتی ہے جہاں سے بہت سے چیزیں کباڑ کے ریٹ پر مل جاتی ہیں آپ ان کو ریپیر اور پینٹ وغیرہ کروا کے اچھے داموں پر بیچ سکتے ہیں۔ خریدتے وقت ہی دیکھ لیں کہ یہ چیز بہت خراب حالت میں تو نہیں۔ اگر چھوٹی موٹی Repair کے بعد بک سکتی ہے تو ضرور سستے داموں خرید لیں۔ پینٹ کرنے والی چیزوں کو نیا پینٹ کر دیں۔ ٹوٹی پھوٹی چیزوں کی بھی مرمت کر لیں وغیرہ۔ چیزیں دیکھنے میں اچھی حالت کی اور تقریباً نئی لگنی چاہیے جو کہ تھوڑی سی محنت کے بعد ممکن ہے۔

اس کاروبار میں کتنا ابتدائی سرمایہ چاہیے؟

سٹور ایسی جگہ بنائیں جہاں لوگوں کا رش ہو۔ آپ اس کاروبار کو 1 لاکھ روپے سے 5 لاکھ روپے کے لگ بھگ میں شروع کر سکتے ہیں۔ آہستہ آہستہ کام کو بڑھاتے جائیں۔ چیزیں ٹھیک کرنے کے لیے علیحدہ جگہ اور بیچنے کے لیے الگ دکان بنائیں۔ بڑے بڑے اخراجات میں دکان کا کرایہ، ایڈوانس، سائن بورڈ، ریک، لائیٹیں، پنکھے، کرسیاں، میز وغیرہ اور ملازمین کی تنخواہیں وغیرہ شامل ہیں۔

کامیابی کے راز

- ☆ چونکہ آپ پرانی چیزیں خرید کے بیچیں گے تو آپ 50% منافع اسی وقت کما لیں گے جب آپ سستی چیزی خریدتے ہیں۔
- ☆ شروع شروع کے چند مہینے خوب Advertisement کریں۔ خاص طور پر کاروبار کے پہلے سال میں۔ اس کے لیے ہر طریقہ کار اپنائیں جیسا کہ
- ☆ کیبل پر ایڈ دینا، گھروں وغیرہ میں پمفلٹس بانٹنا، بزنس کارڈ کی تقسیم اور دوسرے طریقے۔
- ☆ پرانی چیزوں کی عام طور پر واپسی نہیں ہوتی۔ اس لیے گاہک سے پہلے ہی بات کر لیں کہ چیز کی تسلی یہیں پر کر لیں۔ ایک مرتبہ خریدنے کے بعد واپسی نہیں ہوگی۔
- ☆ ان جیسے سٹوروں کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ گاہک ایک چیز خریدنے آتا ہے مگر کئی چیزیں خرید کر لے جاتے ہیں۔ کیونکہ یہاں پر ایک ہی چھت کے نیچے کئی طرح کی چیزیں مل جاتی ہیں۔ اس لیے چیزیوں کو ترتیب میں اس طرح سے لگائیں کہ آنے والے کسٹمرز کو آسانی سے نظر آئیں۔

ڈے کیئر سنٹر Day Care Centre

آج کل زندگی خودمختار فیملی سسٹم، معیار زندگی میں بہتری اور بچوں کی بہتر تعلیم اوران جیسی اموراورمصروفیات کے گرد پورے زوروشور سے گھوم رہی ہے جسکی وجہ سے روزمرہ کے گھریلو کام کاج سے عہدہ برآ ہونے کے لیےنوکری پیشہ خواتین پر دباؤ بہت زیادہ بڑھ گیا ہے۔اس صورت میں دے کیئر سنٹر کی مانگ بھی بہت بڑھ گئی ہے۔ پاکستان میں ابھی یہ کام نیا ہی ہے مگر آنے والے دنوں میں اس میں بہت زیادہ اضافہ ہونے کا امکان ہے۔
آجکل بہت سی ایسی خواتین جو جو مختلف طرح کی نوکریاں کرتی ہیں اوران میں سے جن کے چھوٹے بچے ہیں وہ ان کے لیے بہت پریشان رہتی ہیں۔بعض کے گھروں میں سوائے ملازمین کے کوئی اور بچوں کی دیکھ بھال کرنے والا کوئی نہیں ہوتا۔اسی مقصد کیلیئے بڑے شہروں جیسا کہ کراچی، لاہور، اسلام آباد وغیرہ میں ڈے کیئر سنٹر بنائے جاتے ہیں۔ جہاں پر مائیں اپنے چھوٹے بچوں کو کچھ گھنٹوں کے لیے چھوڑتی ہیں۔ یہاں پر بچوں کا ہر طرح سے خیال رکھا جاتا ہے انکے کھیلنے کے لیے نرم کھلونے، سلائیڈز وغیرہ، سونے کے لیے الگ الگ بیڈز وغیرہ بھی شامل ہیں۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

یہ کام آپ اپنے گھر سے ہی شروع کر سکتے ہیں کستان میں آپ یہ کا5 سے 10 لاکھ میں شروع کر سکتے ہیں۔۔ اسکے لیے گھر کا کوئی بھی حصہ مخصوص کرلیں۔ بچوں کی دیکھ بھال اورفن کرنے کے انتظامات مکمل کریں ایک ڈے کیئر سنٹر میں 40 سے 50 تک بچوں کی دیکھ بھال آسانی سے کی جا سکتی ہے۔اس کو چلانے کے لیے آپکو تربیت یافتہ اور پڑھے لکھے سٹاف کی بھی ضرورت ہوگی۔ کچھ خواتین بھی ملازم رکھیں جو بچوں کا خیال رکھیں۔ کاروبار کے پہلے سال لیے خوب Advertisement کریں۔کیبل پر بھی اشہار دیں اورنوکری پیشہ خواتین تک اپنے پمفلٹ بھی پہنچائیں۔کام شروع کرنے سے کسی بھی بڑے شہر میں پہلے سے چلتے ہوئے چند ڈے کیئر سنٹرز کا Visit کریں اور پورا سسٹم اچھی طرح سے سمجھیں۔کوشش کریں کہ آپ کا ڈے کیئر سنٹر ان تمام سے اچھا اور جدید ہو۔ ڈے کیئر سنٹر میں زیادہ تر وہ خواتین رابطہ کرتی ہیں جو نوکری پیشہ ہیں جیسا کہ ڈاکٹر، نرسز، ٹیچرز، بینکر وغیرہ۔ اپنے کلائینٹس کا مکمل ریکارڈ رکھیں۔ اپنے اخراجات اوردوسری چیزوں کا بھی مکمل ریکارڈ رکھیں۔ شروع میں دو سے تین لوگ بچوں کو سنبھالنے کے کافی ہیں۔

سامان کی ضرورت: سلائیڈز، میری گوراؤنڈ، سونگز، منکی بار، بچوں کے کھانے کے سیٹ، Swing چیئر، بچوں کے بیڈ، گدے، کرسیاں، بورڈ، اوون، فریج، AC وغیرہ۔

کامیابی کے لیے 7 ضروری باتیں۔

:1 بچوں کی اچھی دیکھ بھال سب سے زیادہ ضروری چیز ہے۔ ماں باپ تبھی اپنے بچوں کو یہاں چھوڑیں گے جب انہیں یقین ہوگا کہ انکا بچہ یہاں بالکل صیح ہاتھوں میں۔ان کی دیکھ بھال کی ذمہ داری صرف ملازمین پر مت چھوڑیں۔

:2 اندراور باہر کا ماحول بالکل محفوظ ہونا چاہیے۔یعنی بچہ اندر کھیلتے ہوئے بھی محفوظ رہے اوراگر باہر کسی lawn وغیرہ میں سلائیڈز یا جھولے رہا ہے تو بھی محفوظ رہے۔کمرے کے اندر کوئی ایسی چیز نہ ہو جس سے بچوں کو چوٹ لگے، بجلی کے سوئچ، مختلف قسم کے اوزار وغیرہ سے محفوظ ہو۔ سیڑھیوں تک نہ پہنچ سکے۔

:3 تمام ایریا بالکل صاف ستھرا ہو۔ مکھی، مچھر اور دوسرے کیڑے مکوڑے بھی نہ ہوں۔ ہر روز تمام چیزوں کی صفائی ہونی چاہیے۔اگر نیچے فرش پر کالین بچھا ہے تو وقتاً وقتاً اس کو دھلواتے رہیں۔ پردے، دیواریں، شیشے وغیرہ صاف ہوں۔

:4 بچوں کے استعمال کی تمام چیزیں آرادم دہ اور نرم ہوں ان میں بیڈ، کرسیاں، میز اور بیٹھنے وغیرہ کی جگہ بھی شامل ہیں۔

:5 بچوں کے لیے مختلف قسم کی اندرونی اور بیرونی سرگرمیاں ہوں جیسے کو مختلف قسم کے کھلونے، سلائیڈز، جھولے وغیرہ شامل ہیں۔

6: ہر بچے کے الگ الگ اور صاف ستھرا کھانا جوانکے ماں باپ کی مرضی سے دیا جائے۔ بچوں کو صاف ستھرا کھانا خود تیار کروایا جائے۔

7: فوری طور پر ڈاکٹر کی سہولت بھی میسر ہو۔ ایمرجنسی کٹ وغیرہ بھی موجود ہونی چاہیے۔

ڈے کیئر کی ٹائمنگ 3 طرح کی ہوسکتی ہے جسمیں پورا دن، صبح سے دوپہر تک اور سکول کے بعد کی ٹائمنگ شامل ہیں۔

اپنے کام میں جدت لانے کے لیے Live Web Streaming کا اپنی ویب سائیٹ کے ذریعے بھی انتظام کریں۔ تاکہ والدین اپنے بچوں کو کلاس روم میں Online دیکھ سکیں۔ یہ سہولت بہت مہنگی نہیں ہے مگر اس سے والدین بہت ہی زیادہ Satisfied ہو جائیں گے کیونکہ وہ کسی بھی وقت کہیں سے بھی اپنے بچوں کو اپنے موبائل یا کمپیوٹر سے دیکھ سکتے ہیں۔

منافع

اس کام میں ریٹ یا چارجز فکس نہیں ہے بلکہ آپ اپنے شہر اور علاقہ کے حساب سے طے کرسکتے ہیں۔ نیچے کراچی میں بنے ہوئے چند ایک ڈے کیئر سنٹر کے ریٹس دیئے گئیے ہیں۔ ماہانہ چارجز: 9 بجے سے شام 5 بجے تک کیلئے: 14000۔ ماہانہ چارجز: 12 بجے سے شام 5 بجے تک کیلئے: 5000

ڈیلی چارجز: 1000 روپے ایک دن کے لیے

کچھ ڈے کیئر سنٹر فی گھنٹہ کے حساب سے ہی چارجز لیتے ہیں جو کہ 150 روپے سے 250 روپے تک ہوتے ہیں۔ یعنی جتنے گھنٹے بچہ رہے گا اتنے ہی پیسے۔

Car Accessories Shop کار اسیسریز کی دکان

پہلے چند سالوں میں پاکستان میں کاروں کی تعداد میں لاکھوں میں اضافہ ہوا ہے۔ اور اسی وجہ سے کاروں سے متعلقہ تمام کاروبار بھی چمک اٹھے ہیں اور انہیں میں سے ایک ہے Car Accessories Shop۔ یا آٹو زشاپ۔ اس کاروبار سے بہت سے لوگوں نے دیکھتے ہی دیکھتے بہت ترقی کی ہے۔ ہر شہر میں کاروں میں تو اضافہ ہو رہا ہے مگر اس طرح کی دکانوں میں نہیں۔ یعنی سپلائی اینڈ ڈیمانڈ کا بہت بڑا فرق موجود ہے۔

کار اسیسریز کی دکان سے گاڑیوں سے متعلقہ ایسی چیزیں ملتی ہیں جو کہ زیادہ تر گاڑیوں میں فیکٹری سے بلٹ ان نہیں آتیں یا پھر اگر پہلے سے ہوتی ہیں تو لوگ ان کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں۔ اس دکان میں سیکنڑوں چیزیں ہوتی ہیں مثلاً وہیل کے رِم، موبائل، فلٹر، سپیکر، ونڈ سکرین، میٹ، فلپرز، سیٹ کور، سٹیرنگ، لائٹس، انڈیکیٹر، مختلف طرح کے چارجر، کیبلز، ووفرز، بمپیرز، دروازے، پالش، ہارن اور دوسری بہت سی سینکڑوں چیزیں۔ یہ کاروبار بہت ہی منافع بخش ہے۔ فیوچر کے مطابق بہت اچھی انوسٹمنٹ ہے اور بہت زیادہ بڑھنے والا بھی۔ پڑھے لکھے یا ان پڑھ دونوں ہی یہ کام کرسکتے ہیں۔ اسکو شروع کرنے کے لیے چند ماہ سے ایک سال تک کے تجربے کی ضرورت ہوگی۔

یہ کاروبار کس طرح شروع کریں؟

اس کاروبار کو شروع کرنے سے پہلے دو کام کریں ایک تو خود 6 مہینے سے لے کر 1 سال تک کسی بڑی دکان پر لگائیں تاکہ وہاں سے چیزوں کے نام، ریٹس اور باقی متعلقہ کاروباری گُر سیکھیں اور دوسرا دکان پر جو بھی ملازم رکھیں وہ بھی پہلے سے تجربہ کار ہو اسے بھی ہر چیز کا پہلے سے علم ہو۔ بہتر تو ہے دکان وہیں پر بنائیں جہاں پر قریب ہی کوئی مشہور آٹو مارکیٹ ہو اور قریب ہی چند گاڑیاں پارک کرنے کی جگہ بھی موجود ہو تاکہ آپ کے کسٹمرز کو آسانی ہو۔ جب افتتاح کریں تو اس

دن خاص طور پر شہر کی تمام ورکشاپ کے مالکان، مکینک حضرات، دوسری دکانوں والے، سرکاری اور پرائیوٹ اداروں کے ٹرانسپورٹ سے متعلقہ لوگوں اور معززینِ شہر کو بھی بلائیں۔ دکان میں لکڑی یا لوہے کے مختلف سائز کے ریکس بنوائیں جسمیں تمام چیزیں ترتیب سے پڑی ہوں گی۔ تاکہ ڈھونڈنے میں آسانی ہو۔ تمام مال کسی بھی بڑے شہر میں موجود ہول سیل دکانوں سے ہی خریدیں۔ کچھ چیزیں پاکستان کی بنی ہوئی ہوتی ہیں اور کچھ امپورٹڈ بھی ہو ہوتی ہیں۔ اسکے علاوہ آپ دکان کے ساتھ ساتھ Online بھی سیل کریں۔ جس کے ذریعے پاکستان بھر سے گاہک آپ سے آن لائن چیزیں خریدیں گے۔

ابتدائی سرمایہ

کار اسیسریز کے کام کو سمندر بھی کہا جاتا ہے یعنی جتنا چاہیں اس میں پیسہ لگا دیں۔ رقم لگاتے جائیں اور کاروبار کو بڑھاتے جائیں۔ آپ شروع میں صرف ان گاڑیوں کا سامان رکھیں جو زیادہ بکتا ہے مثلاً سوزوکی مہران، ٹیوٹا کرولا، ہنڈا وغیرہ۔ 10 سے 20 لاکھ روپے تک میں اچھا کام شروع کیا جا سکتا ہے۔ اور اسی میں دکان کا ایڈوانس کرایہ، دکان کا فرنیچر اور کاروں کے سامان کی خریداری بھی شامل ہے۔

منافع

کاروں کے مختلف ماڈلز ہوتے ہیں اس لیے اس میں لگنے والی چیزوں کی قیمت بھی مختلف ہوتی ہے۔ اب یہ دکاندار پر منحصر کرتا ہے کہ ایک ہر چیز پر کتنا منافع لیتا ہے۔ کچھ چیزوں کی قیمتیں فکس ہوتی ہیں اور کسٹمرز کو پہلے سے ہی علم ہوتا ہے اور کچھ کا نہیں بھی ہوتا۔ بہرحال آپ کم منافع اور زیادہ کاروبار والا اصول اپنائیں۔ عام طور پر دیکھنے میں آیا ہے کہ اس کاروبار میں منافع کی شرح 15% سے 45% تک ہوتی ہے۔

کامیابی کے راز

☆ کچھ کسٹمرز خود آتے ہیں اور کچھ کاروں کی ورکشاپ میں موجود مکینک سے بھی پوچھتے ہیں۔ آپ اپنے قریب موجود تمام مکینک حضرات سے تعاون مانگیں اور ان کے ساتھ اچھے تعلقات بنائیں۔ یہ لوگ آپ کو بہت زیادہ کاروباری تعاون کر سکتے ہیں۔ ان کے ساتھ میٹنگز رکھیں۔

☆ دوسری دکانوں سے کم ریٹ لگائیں تاکہ کاروبار جلدی چلے۔ اس سے گاہک متوجہ ہوگا اور بار بار آپ ہی کے پاس آئے گا۔

☆ نئی سے نئی چیزیں رکھیں جو دوسری دکانوں پر ابھی تک موجود نہ ہوں۔ آج کل آئے روز کوئی نہ کوئی چیز نئی آئی ہوئی ہوتی ہے۔

☆ اگر ہو سکے تو دوسرے ممالک سے چیزیں منگوائیں جیسے کہ چائینہ سے۔ بڑے دکاندار اب دوسرے ممالک سے ڈائرکٹ امپورٹ کر رہے ہیں۔

زیادہ بکنے والی چیزیں

اس کاروبار میں ہزاروں مختلف طرح کی چیزیں ہو سکتی ہیں مگر چند ایک سب سے زیادہ بکنے والی چیزیں یہ ہیں۔

کار ائیر فریشنرز، کار کور، میٹ، Sun Shields، سیٹ کورز، کار موبائل فون ہولڈر، ساؤنڈ سسٹم، Antitheft locking devices، کار پالش، چارجرز، mirrors، جیک سٹینڈز، کمفرٹ فوم، CD Wallet، سیٹ بیلٹ، ونڈ وشیڈز، ریموٹ کنٹرول کی، ہینڈل لاک، سٹیرنگ اینڈ کورز وغیرہ۔

بوفے ریسٹورینٹ Buffet Restaurant

بوفے کا مطلب ہے کہ آپ ایک ہی طرح کے ریٹ میں سارا کچھ کھا سکتے ہیں۔جبکہ ایک عام ریسٹورنٹ میں آپ جتنا زیادہ یا جتنی مختلف چیزیں کھاتے ہیں اتنے ہی پیسے بن جاتے ہیں۔ بوفے سسٹم میں عام طور پر 40 سے لے کر 100 تک مختلف طرح کی ڈشز ہوتی ہیں لیکن یہ تعداد فکس یا Standard نہیں ہے ۔اس سے کم یا زیادہ بھی ہوسکتی ہیں۔

بوفے ریسٹورنٹ بہت ہی زیادہ مقبول ہو چکے ہیں۔ مالکان کے لیے بھی اس میں بہت ہی فائدہ ہے جیسے کہ وقت کی بچت کیونکہ بوفے کی ٹائمنگ فکس ہوتی ہے۔ بوفے میں ہال میں ایک طرف کر کے کھانا ترتیب سے ڈشز میں لگا دیا جاتا ہے۔کسٹمرز خود ہی جا کر اپنی مرضی کی ڈش سے کھانا لے کر کھاتے رہتے ہیں۔ وہ چاہیں تو تمام ڈشوں سے کھانا لے کر کھا سکتے ہیں۔ بوفے سسٹم میں کھانا ضائع بھی کم ہوتا ہے۔

اگر آپ کسی بھی طرح کا ریسٹورنٹس کا کاروبار کرنے کا سوچ رہے ہیں تو بوفے ریسٹورنٹ ایک بہتر Idea ہوسکتا ہے۔ آپ کسی بھی Speciality میں اپنا کاروبار شروع کر سکتے ہیں مثلاً صرف چائنیز کھانے، پاکستانی کھانے، فاسٹ فوڈز، سوپ وغیرہ۔

اگر آپ کے پاس سرمایہ تھوڑا ہے تو کسی بھی کھلی جگہ پر یا کسی شادی ہال وغیرہ میں بھی کچھ دن یہ کام چلا سکتے ہیں۔اسکی تشہیر کریں۔اور بوفے کو اپنی مرضی کی جگہ تبدیل کر کے لگاتے رہیں یعنی Mobile Buffet۔ یہ بالکل ایک نئے قسم کا Idea ہے۔

منافع

یہ کاروبار بہت ہی منافع بخش ہے جبکہ اسکے اخراجات بھی دوسرے ریسٹورنٹس سے کم ہوتے ہیں۔اسمیں ملازمین کی تعداد بھی کم ہوتی ہے۔آپ کھانے کی تمام چیزیں ہول سیل ریٹ پر خریدتے ہیں جو کہ آپکو کافی رعایت سے مل جاتی ہیں۔ بوفے سسٹم کے ریسٹورنٹس پورے پاکستان میں ہر چھوٹے بڑے شہر میں فیملیز Families اور گروپس میں زیادہ مقبول ہیں۔ عام طور پر اس کاروبار میں منافع بہت زیادہ ہوتا ہے کیونکہ نہ صرف چیزیں ہول سیل ریٹ پر خریدی جاتی ہیں۔ بلکہ تمام کھانے وقت سے پہلے ہی ایک ہی مرتبہ تیار کر کے رکھ لیے جاتے ہیں۔

بوفے کا فائنل ریٹ اس وقت ہی فکس کریں جب آپ تمام چیزوں کی قیمت، ملازمین کی تنخواہ، یوٹیلیٹی بل، کرایہ وغیرہ سب کچھ Count کرلیں۔آپ بوفے کی ٹوٹل ڈشز اور ریسٹورنٹ کے سٹینڈرڈ کو بھی مدِنظر رکھیں۔ پاکستان میں عام طور پر بوفے کا ریٹ 450 روپے سے 1200 روپے ہوتا ہے۔اور ٹائمنگ 7 سے 10 بجے تک ہوتی ہے۔

ابتدائی سرمایہ

بوفے ریسٹورنٹس شہر کے کسی بھی حصہ میں شروع کیے جاسکتے ہیں۔اسکے لیے کسی ایسی جگہ کا انتخاب کریں جو کسی بھی مین روڈ کے قریب ہو، پارکنگ آرام سے ہو سکے اور پرسکون ماحول بھی ہو۔اگر آپکی اپنی جگہ ہے تو تقریباً 5 لاکھ روپے تک میں اور بلڈنگ لینے کی صورت میں 15 سے 20 لاکھ روپے میں بھی ہوسکتا ہے۔ آپ اپنے مینو میں چکن کی ڈشز، چاول کی مختلف ڈشیں، مختلف طرح کے سلاد، چائنیز کھانے، سوپ، رائتہ، میٹھی ڈشیں وغیرہ شامل کر سکتے ہیں۔ ڈشیں جتنی زیادہ ہوں گی ریٹ بھی اتنا ہی زیادہ ہوجائے گا۔

کامیابی کے راز

☆ Students کے لیے Deal یا رعایت متعارف کریں یعنی انہیں بوفے کے ٹوٹل ریٹس پر 15 سے 20% رعائت دیں۔اس طرح زیادہ سٹوڈنٹس آئیں گے اور کاروبار زیادہ چلے گا۔ اسی طرح کی رعایتی ریٹس فوجیوں، 50 سال سے زیادہ عمر کے افراد، بچوں وغیرہ کے لیے بھی شروع کر سکتے ہیں۔
☆ گاہکوں کی دلچسپی کے لیے مسلسل نئے کھانے شامل کرتے رہیں۔
☆ مینو میں ہر طرح کی فوڈ آئٹم ہونی چاہیے جو ہر کسی کو پسند ہو۔
☆ کھانا چھوٹے Containers میں لگائیں اور بوفے کی ٹائمنگ کے دوران ان کے ری فل کرتے رہیں۔اس طرح تازہ کھانا سرو ہوگا۔
☆ Cost Management کا خیال رکھتے ہوئے ایک ہفتے یا چند دنوں کے بعد ابوفے کے مینو میں تبدیلی کرتے رہیں تا کہ کسٹمرز Attract ہوں۔
☆ 3 چیزیں بہت اہم ہیں۔کوئی بھی ریسٹورنٹ ان تین کے بغیر کامیاب نہیں ہوسکتا۔ایک اچھا کک، اچھی لوکیشن اور اچھا Ideal۔
☆ آپکے پاس ابتدائی طور پر 6 سے 9 ماہ تک لیے Working Capital موجود ہونا چاہیے۔
☆ گاہکوں کو نئی ڈشز بنا کر چیک کروائیں اور ساتھ میں پیغام بھجوائیں (Chef نے آپکے لیے بھیجا ہے پلیز چیک کر بتائیں ذائقہ کیسا ہے؟) اس سے ایک پرسنل سا تعلق پیدا ہو جاتا ہے۔اور کسٹمرز کی Value میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

سپیشل کیک کا بزنس

کیک کا استعمال زیادہ تر برتھ ڈے، anniversaries، اور مختلف طرح کی تقریبات میں بہت زیادہ ہوتا ہے۔کوئی بھی برتھ ڈے پارٹی تو کیک کے بغیر بالکل ادھوری ہوتی ہے۔اور اب سادہ کیک کا زمانہ نہیں رہا بلکہ اب زمانہ ہے سپیشل کیک کا۔یعنی ایسا کیک جس کے اوپر مختلف طرح کی شکلیں اور ڈیزائن تیار کیے جاتے ہیں۔حالانکہ اس سے کیک کی لاگت میں تو اضافہ ہوتا ہی ہے اور ساتھ ساتھ وقت بھی زیادہ درکار ہوتا ہے۔ کیونکہ یہ سب کچھ مشینوں کی بجائے ہاتھوں کے ساتھ ہی کرنا پڑتا ہے۔اس طرح کے ڈیکوریٹڈ کیک کی قیمت بھی بہت زیادہ ہوتی ہے۔خاص کر پاکستان کے بڑے شہروں میں بہت سے لوگوں نے یہ کاروبار اپنے گھروں میں ہی شروع کر رکھا ہے۔ اور بہت منافع بھی کما رہے ہیں۔اس کاروبار کی کئی فائدے ہیں۔مثلاً اس میں ادھار نہیں بلکہ صرف نقد ہے۔ کسٹمرز قیمت میں رعایت کرنے کے لیے نہیں کہتے۔ کراچی کی ایک پڑھی لکھی خاتون نے یہ کاروبار گھر سے ہی شروع کیا اور اب بہت سے لوگ ان کے بنے ہوئے کیک پسند کرتے ہیں۔ان کے کیک کا ڈیزائن باقیوں سے مختلف ہوتا ہے۔ اچھا کیک بنانے کے اجزاء صفحہ کے آخر میں دیئے گئیے ہیں۔

یہ کام کس طرح ہوتا ہے؟

یہ کام بہت ہی کم پیسوں سے شروع ہونے والا ہے اور زیادہ تر بڑے شہروں جیسا کہ کراچی، لاہور، اسلام آباد، راولپنڈی وغیرہ میں کامیاب ہے۔آپ اس کو فل ٹائم یا پارٹ ٹائم بھی کر سکتے ہیں۔لڑکوں اور لڑکے دونوں کے لیے ہی یہ کاروبار بہت ہی Suitable ہے۔ اس کے لیے آپ کو سب سے پہلے تو کوئی کیک میکنگ کا کورس کرنا چاہیے اور ساتھ ہی ساتھ آن لائن وڈیوز سے فائدہ اٹھائیں اور یوٹیوب وغیرہ سے بھی سیکھیں۔آپ چاہیں تو دکان بنائیں یا پھر گھر سے ہی شروع کریں۔اسکے لیے ایک ویب سائیٹ بنوائیں، جتنا ہو سکتے اپنے کام کے تصویروں کے ساتھ مشہوری کریں۔پمفلٹس بانٹیں اور دوسرے تمام طریقوں سے Advertisement کریں۔لوگ آپکو آن لائن اور فون کے ذریعے آرڈر دیں گے۔آپ ان کو دو یا تین دن کے بعد ڈلیوری دیں گے۔کیک بالکل

فریش بنا کردیں۔ لوگوں کو ان کے گھروں میں کیک پہنچانے کا انتظام بھی کریں یعنی Home Delivery۔ یہ کام کوئی زیادہ مشکل نہیں ہے۔ کیک بنانے کے سارا سامان آپکو مناسب قیمت پر Online بھی مل جائے گا۔ کیک بنانے کے لیے سامان بہت زیادہ مہنگا نہیں ہوتا اور سوائے اون کے کوئی خاص مشین بھی نہیں خریدنی پڑتی۔

شروع میں Delivery کرنے والے لڑکے کو دن میں ایک ہی وقت میں بلائیں یعنی شام کے وقت۔ اور اس سے باقی چھوٹے چھوٹے کام بھی لے سکتے ہیں جیسے کہ کیک بنانے کے دوران یا پیکنگ کروانے میں مدد بھی کرے۔ کیک میں زیادہ تر استعمال ہونے والی چیزیں یہ ہیں۔ انڈے، مکھن، میدہ، چاکلیٹ، فوڈ کلرز، بیکنگ سوڈا، دودھ، کوکو پاؤڈر، پسی ہوئی الائچی، ونیلا ایسنس، کریم، نمک وغیرہ

منافع

کام صیح طریقے سے چلنے میں تھوڑا وقت لگ سکتا ہے مگر آہستہ آہستہ آپ مشہور ہوتے جائیں گے اور کام بڑھتا جائے گا۔ پہلے پہل آپ خود یہ کام کریں پھر آہستہ آہستہ اپنے پاس ملازم بھی رکھتے جائیں جو آپ کے کام میں مدد دیں گے۔ عام طور پر کیک کا پرافٹ 40% سے 60% تک ہوسکتا ہے۔ اگر آپ کا تیار کیا ہوا کیک ایک مرتبہ کسی کسٹمر کو پسند آ گیا تو اگلی بر تھ ڈے پر بھی وہ آپ سے ہی خریدے گا۔ سپیشل ڈیکوریٹڈ کیک کی قیمت 1500 روپے سے 7500 روپے تک یا اس سے زیادہ ہوسکتی ہے۔ زیادہ تر کیک کا آرڈر 3 اور 4 پاؤنڈ کا ہوتا ہے اور دوسرے موقعوں پر اس سے بڑے سائزوں کا آرڈر بھی مل سکتا ہے اور قیمت ڈیزائن اور سائز کے مطابق مطابق ہوتی ہے۔ آپکا بنا ہوا کیک جتنا unique ہوگا اتنی زیادہ قیمت ملے گی۔ اس لیے بالکل نئے ڈیزائن بنائیں جو پہلے سے شہر میں کوئی اور نہ بنا رہا ہو۔

کامیابی کا راز

☆ کاروبار کی کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ ایسے ڈیزائن بنائیں کہ وہ آپکے شہر میں کوئی اور ابھی تک نہ بنا رہا ہو۔
☆ بچوں کی پسند کا خیال رکھیں۔ بچے عام طور اپنی عمر کے حساب سے مختلف ڈیزائن جیسا کہ سپر مین، سپائیڈر مین، کرکٹ بیٹ، کاریں وغیرہ پسند کرتے ہیں۔
☆ آپ مختلف کارٹون Characters جیسا کہ Spiderman، کاریں، Barbie Doll، پھول وغیرہ کی شکل کے کیک بنا سکتے ہیں۔
☆ سکولوں وغیرہ میں جا کر مختلف شکلوں کے کیک بچوں کے دکھائیں اور ساتھ میں انہیں پمفلٹس بھی دیں۔
☆ یہ کام تب ہی شروع کریں جب آپ اچھی طرح ایکسپرٹ ہوجائیں اور کیک بہت ہی مزیدار اور خوبصورت بھی ہو۔

Cake Decorating items & tools, Chocolates, Cocoa ، Ready-to-Use Fondants, Gum pastes, Baking Pans, Powder, Icing Sugar, Tylose Powder, Different types of Thermometers, Molds for fondant & gumpaste, Complete Baking tools & ingredients

کٹڑے بچھڑے فربہ کرنے کا کاروبار

پاکستان میں بڑے گوشت کی ڈیمانڈ دن بدن بڑھتی جارہی ہے۔اوراب تو پاکستان سے گوشت کئی دوسرے مما لک کوبھی بھیجا جارہا ہے۔اسی وجہ سے بچھڑے فربہ کرکے بیچنے کا کاروبار بھی بہت ترقی کررہا ہے۔ اس کاروبار میں بچھڑے فربہ کرکے گوشت اورقربانی کے لیے بیچیں جاتے ہیں۔ایک خاص مدت تک کے لیے جانوروں کے پالا جاتا ہے،انہیں متوازن خوراک دی جاتی ہےاور پھر بیچ دیا جاتا ہے۔ اس کام کواگرصیح طریقے سے کیا جائے تو بہت ہی منافع بخش ہے۔

یہ کاروبار کس طرح سے کریں؟

بچھڑوں کا فربہ کرنے کا کاروباران لوگوں کے لیے مفید ہے جن کے پاس تھوڑی بہت زمین ہواوروہ گاؤں میں رہتے ہوں۔ آپ ان جانوروں کو تقریباً 4 ماہ تک کے لیے اپنے پاس رکھتے ہیں اورانہیں ونڈا اور چارہ کھلاتے ہیں جس سے یہ اپنے وزن میں ہرروزتقریباً 700 گرام سے 800 گرام تک یا زیادہ بھی اضافہ کرتے ہیں۔ ماہرین کے مطابق ہر جانور کوان کے ٹوٹل وزن کے 3 فیصد کے حساب سے ونڈا دیا جائے اور 15 سے 20 لیٹر پانی ہرروز پلایا جائے۔ آپ شروع میں تھوڑی Investment کریں اسکے علاوہ اپنے پاس 4 ماہ کے لیے Working Capital بھی ضرور رکھیں کیونکہ اس سے چارہ، ونڈا، بجلی کے بل، ملازمین کی تنخواہ وغیرہ کے اخراجات پورے کیے جائیں گے۔آپکو گاؤں میں ایک ملازم تقریباً 10000 روپے ماہانہ تنخواہ پرمل جائے گا۔ پہلے تقریباً 5 سے 10 تک بچھڑے خریدیں۔پہلا گروپ صرف تجربے کے لیے پالیں۔اس گروپ کو 4 مہینے کے بعد بیچیں اورآہستہ آہستہ اس تعداد میں اضافہ کرتے جائیں۔شروع سے ہی بڑے گروپ کا کاروبار نہ کریں۔ایک سال میں تین گروپ فربہ کرکے بیچ سکتے ہیں۔آپ پنجاب میں اور دوسرے صوبوں کی مویشیوں منڈیوں یا شہر میں موجود بکرمنڈی یا مزبحہ خانے (جہاں سے قصائی جانور خریدتے ہیں) سے ایک سال کی عمر کے جن کا وزن تقریباً 2 سے اڑھائی من ہو خریدلیں۔ ایک سال کی عمر کے جانور سپیشل خوراک سے بہت تیزی سے بڑھتے ہیں۔ویسے تو ولایتی نسل کے جانور زیادہ تیزی سے بڑھتے ہیں لیکن پاکستانی نسلیں جیسا کہ ساہیوال کے بیل، دھنی، صبی نسل، چولستانی وغیرہ بھی مناسب ہیں اور دیسی نسل کو ولایتی سے زیادہ پسند کیا جاتا ہے۔منڈی میں سے خریدنے کا ایک آسان فارمولا ہوتا ہے وہ یہ کہ ایک من وزن کی 10000 قیمت۔یعنی جتنے من کا جانور اتنے 10 ہزار۔یعنی اگر جانور کا وزن 3 من ہے تو اس کی قیمت ہوگی 30 ہزارروپے کے لگ بھگ۔لیکن اس سے چند ہزارروپے کم یا زیادہ ہو سکتے ہیں۔جانور خریدنے والے حضرات دیکھ کر ہی وزن کا اندازہ لگا لیتے ہیں۔کمزورجانورخریدیں جوذراسستا ملے گا اسکو ونڈا وغیرہ کھلا کرفربہ کریں۔

منافع

اگرآپ ہر چیز منظّم طریقے سے کرتے ہیں تو ایک مہینے کے بعد ایک بچھڑے کا وزن تقریبا 5 من کے لگ بھگ ہو جائے گا اوراس کی قیمت تقریباً 50 ہزار روپے تک ہو جائے گی۔عید کے دنوں میں اس کی قیمت 20 ہزارروپے زیادہ ملے گی۔ اندازے کے مطابق اس کاروبار میں آپ ٹوٹل قیمت کا 30 سے 50 فیصد تک منافع کما سکتے ہیں۔لیکن اسکے لیے محنت، مسلسل نگرانی، جانوروں کو مکمل خوراک کی ضرورت پڑتی ہے۔ بچھڑے جب بھی بیچنا چاہیں فوراً ہی بک جاتے ہیں۔عام طور پرقصائی حضرات، شادیوں والے اور بیوپاری بڑے خریدار ہوتے ہیں۔مگرقربانی کے دنوں میں ان جانوروں کا ریٹ کہیں زیادہ مل جاتا ہے۔

ابتدائی سرمایہ

اگر آپ کے پاس جگہ کا پہلے سے انتظام نہیں تو خریدنے سے پہلے جگہ کا انتظام کریں۔ان کی خوراک جس میں چارہ کا انتظام،توڑی، ونڈا وغیرہ شامل ہیں کا بندوبست بھی پہلے کریں۔آپکو 5 بچھڑے تقریباً 1 لاکھ 25 ہزار میں ملیں گے۔تقریباً 50 ہزار روپے کا ونڈا بنائیں گے جو جانور 4 مہینے میں کھائیں گے۔اسکے لیے دوسرے اخراجات بھی ہیں۔ آپ اپنی کاروباری سوجھ بوجھ اور تجربے سے ان اخراجات کو کم بھی کر سکتے ہیں۔مثلاً ونڈا خود تیار کرنا، کمزور جانور خرید کا فربہ کرنا وغیرہ۔بہرحال اگر آپ 5 جانوروں کا کام کر رہے ہیں تو آپ کے پاس 2 سے 3 لاکھ روپے موجود ہونے چاہیں۔کیونکہ 4 مہینے تو آپ نے صرف خرچہ ہی کرنا ہے۔

کامیابی کے راز

- ☆ جانور چارہ کے بجائے ونڈا سے جلدی وزن بڑھاتے ہیں۔انہیں اگر صرف توڑی یا چارہ پر رکھیں گے تو بہت دیر سے بڑھیں گے۔
- ☆ سارا پیسہ صرف جانورں کے خریدنے پر مت لگائیں۔اپنے پاس اتنا پیسہ ضرور رکھیں جو ان کو آپ نے 4 ماہ تک خوراک کھلانی ہے۔
- ☆ ونڈا کھانے کے بعد جانوروں کو زیادہ پیاس لگتی ہے اس لیے انہیں کھلا پانی پلائیں۔بہتر ہے جانور چاردیواری کے اندر کھلے ہوں اور پانی خود پئیں۔
- ☆ بچھڑے خرید کر سب سے پہلے تو انہیں کرم کش ادویات پلائیں یا ٹیکہ لگوائیں۔تاکہ ان کے پیٹ کے کیڑے مر جائیں۔اور جانور جلدی فربہ ہوں۔

مویشی منڈیاں: جھنگ، پتوکی، اوکاڑہ، بہاولنگر، لودھراں، وہاڑی، خانیوال، عارف والا، پاکپتن، چیچہ وطنی وغیرہ اور بہت سی دوسری جگہوں پر بھی لگتی ہیں۔ زیادہ مویشی منڈیاں ہفتہ میں ایک دن کے لیے لگائی جاتی ہیں۔مزید معلومات محکمہ لائیو سٹاک پنجاب کے ٹال فری نمبر 0800-78685 سے لی جا سکتی ہیں۔

اچار بنانے اور بیچنے کا کاروبار

اچار بنانا، پیک کرنا اور بیچنا بظاہر ایک چھوٹا موٹا کام لگتا ہے لیکن دراصل ایسا بالکل نہیں ہے۔ یہ کام بہت بڑا ہے اور اس کا بزنس نیٹ ورک پورے ملک میں پھیلایا جا سکتا ہے۔ ہاں یہ ضرور ہو سکتا ہے کہ اس کو بالکل چھوٹے پیمانے سے شروع کیا جائے اور پھر آہستہ آہستہ بڑھایا جائے۔ پاکستان میں اچار ہر جگہ ہی پسند کیا جاتا ہے اور ہر موسم میں استعمال کیا جاتا ہے۔چھوٹی بڑی مختلف کمپنیاں اچار بنا کر مختلف وزن اور پیکنگ میں بیچتی ہیں۔
یہ ایک کم سرمایہ سے چلنے والا کاروبار ہے اور محنت کرنے سے بہت منافع بخش بھی ہے۔اس کام کے لیے کسی خاص فیکٹری کی بھی ضرورت نہیں ہے بلکہ گھر سے ہی شروع کیا جا سکتا ہے۔ اس کا طریقہ کار بھی بہت ہی آسان ہے۔

یہ کاروبار کس طرح شروع کریں؟

ویسے تو اچار کی پیداوار، پراسسنگ پیکنگ اور مارکیٹنگ کا کاروبار پاکستان کے ہر شہر میں کیا جا سکتا ہے مگر بہتر ہوگا کہ آپ یہ کام کسی بڑے شہر میں کریں جیسا کہ کراچی، لاہور، اسلام آباد، حیدرآباد، ملتان وغیرہ۔اچار مختلف سبزیوں اور پھلوں، مختلف مصالحوں اور تیل وغیرہ کو مکس کرنے سے بنایا جاتا ہے۔ پورے برِصغیر میں اس کا استعمال کئی صدیوں سے کیا جا رہا ہے۔ پاکستان میں عام طور پر آم کا اچار، لیموں کا اچار اور مکس اچار زیادہ تر پسند کیے جاتے ہیں۔اس کام کو شروع

کرنے کے لیے سب سے پہلے تو گھر میں کوئی ایسی جگہ مخصوص کرلیں جو اچار بنانے، پیکنگ کرنے، سٹور کرنے اور انتظامی امور کے لیے استعمال کی جا سکے۔ جگہ بالکل صاف ستھری ہو۔ یہ کاروبار ویسے تو گھر کی کسی حصہ میں بھی شروع کیا جا سکتا ہے۔ اگر آپ علیحدہ جگہ کا انتظام کرنا چاہیں تو اس کا ٹوٹل ایریا 150 مربع گز ہونا چاہیے۔ اور اس جگہ کو تین علیحدہ حصوں میں تقسیم کریں جن میں دفتر، فیکٹری اور سٹور شامل ہیں۔ اچار میں ڈلنے والی چیزیں اس وقت ہول سیل ریٹ پر اکٹھی ہی خرید لیں جب یہ بہت سستی ہوتی ہیں۔ مثلاً آم کے شروعاتی موسم میں اچاری آم کسی بھی سبزی منڈی سے خریدا جا سکتا ہے۔ اسکے علاوہ ساتھ ہی پیکنگ کے لیے بوتلیں، پیکٹ، جار، ٹن، سٹکر اور پیکنگ کرنے والی مشین وغیرہ۔ عام طور پر اچار 100 گرام، 250 گرام، آدھا کلو اور ایک کلو کی پیکنگ میں دستیاب ہوتے ہیں۔ اسکے بعد زیادہ وزن کے اچار پلاسٹک کی 5 کلو اور 10 کلو کی بالٹیوں میں بھی فروخت کیے جاتے ہیں۔ اچار بنانے میں سب سے دو مہنگی چیزیں کچے آم اور سرسوں کا تیل ہیں۔ باقی چیزیں کم پڑتی ہیں اس لیے ان پر پیسے بھی کم خرچ ہوں گے۔

چند ضروری باتیں۔

☆ اچار کا بہترین اور انفرادی ذائقہ اور معیار (جسے لوگ ایک مرتبہ استعمال کر کے ہمیشہ دکاندار سے مانگیں) ہی اصل کامیابی کا راز ہے۔

☆ بہترین اور اعلیٰ قسم کی پیکنگ (جسے دکان میں پڑا ہو دیکھ کر کسٹمرز لے لیں)

☆ مال کی بر وقت خریداری (تاکہ نہ صرف فریش ہو بلکہ سستا مل جائے اور بچت زیادہ ہو)

☆ کاروبار کی مشہوری (مختلف طریقے سے کاروبار کی Advertisement کریں)

ابتدائی سرمایہ کاری اور منافع

آپ یہ کام 1 لاکھ روپے سے کم میں بھی شروع کر سکتے ہیں۔ اس کاروبار میں اچھے معیار کا اچار بیچ کر، سارے اخراجات نکال کر 35 سے 50 فیصد تک منافع ممکن ہے۔ اس میں اچار تیار کرنے کے معیاری اجزاء، خوبصورت پیکنگ وغیرہ بھی شامل ہیں۔ بڑے بڑے اخراجات میں جگہ کا کرایہ، دفتر، مشینری جس میں پیکنگ، برتن، مکسنگ مشین، بجلی کے بل اور نقل وحمل کے اخراجات بھی شامل ہیں۔ اگر بہت چھوٹے پیمانے سے شروع کرنا چاہیں تو 50 ہزار روپے میں بھی شروع کر سکتے ہیں۔

اچار بنانے کا عمل

ویسے تو اچار بنانے کے مختلف طریقے ہیں مگر زیادہ تر نیچے دیئے گئے طریقہ سے بنایا جاتا ہے۔

1۔ سب سے پہلے تمام سبزیوں اور پھلوں وغیر (کچے آم، لیموں، گاجر، لہسوڑے، چنے) کو گرم پانی سے دھویا جاتا اور خشک کر لیا جاتا ہے۔

2۔ اس کے بعد ان تمام چیزوں کو مناسب سائز کے ٹکڑوں میں کاٹ لیا جاتا ہے۔ خیال رہے خراب پھل اچار میں ہرگز نہ ڈالیں۔

3۔ اب کسی بڑے سائز کے برتن میں تمام مصالحے ڈالے جاتے ہیں۔ (میتھی دانہ، کلونجی، رائی، ہلدی، نمک، زیرہ سفید، سوکھا دھنیا، سونف، ہینگ، پسی ہوئی مرچ وغیرہ)۔

4۔ اب اس برتن میں سرسوں کا تیل ڈال کر ہر چیز کو مکس کر دیا جاتا ہے۔ سرسوں کا تیل ہی اچار کو بہترین اور مخصوص ذائقہ بھی دیتا ہے۔

5۔ 15 سے بیس دن تک اچار کو دھوپ میں رکھا جاتا ہے۔ پانی سے ضرور بچائیں۔ اس سے تمام چیزوں کا ذائقہ مکس ہو جاتا ہے اور اچار گل بھی جاتا ہے۔

6۔ تیار ہونے کے بعد اچار کو پیک کر لیا جاتا ہے۔ پیکنگ بہت ہی اعلیٰ معیار کی کریں۔ اچار جتنا مرضی اچھا ہو اگر پیکنگ اچھی نہ ہو تو نہیں بکے گا۔

پھولوں کی کاشت Flower Farm

ویسے تو پاکستان کے تمام علاقوں میں پھولوں کی خرید وفروخت اور کاشت کاری کا کام کافی عرصہ سے جاری ہے مگر پچھلے کچھ چند سالوں میں اس کام میں بہت تیزی دیکھنے میں آئی ہے۔لوگ مختلف موقعوں پر پھولوں کا بہت استعمال کرتے ہیں جیسا کہ شادی، بیاہ، تقریبات، عرس، ویلنٹائن ڈے وغیرہ۔ پاکستان میں کاروباری لحاظ سے مختلف قسم کے پھولوں کی کاشت کی جاتی ہے جن میں زیادہ تر گلاب، گلِ داؤدی، موتیا، گیندا، گلیڈ ولس اور سٹیپس شامل ہیں۔ یورپ کے کئی مما لک میں تو یہ کام باقاعدہ ایک صنعت کا درجہ دیا گیا ہے۔ اس وقت افریقہ کا ملک کینیا پھول برآمد کرنے والے بڑے ملکوں میں سے ایک ہے۔اور یورپ میں یہاں سے پھول بھیجے جاتے ہیں۔کینیا سے 2013 میں 507 ملین ڈالر کے پھول باہر کے مما لک کو بھیجے گئے جس کی وجہ سے پھولوں کی کاشت کا کاروبار کینا کے لیے غیر ملکی زرِمبادلہ سب سے بڑا ذریعہ بن گیا ہے۔اسکے علاوہ یورپ کی کئی مما لک خاص طور پر ہالینڈ اس کاروبار سے بہت بڑا ذرِمبادلہ کمارہے ہیں۔

یہ کاروبار کس طرح شروع کریں؟

پھولوں کی کاشت پاکستان کے تقریباً ہر طرح کے علاقے میں کی جاتی ہے اور یہ کام وہ لوگ زیادہ بہتر طریقے سے کر سکتے ہیں جن کا تعلق زراعت کے شعبے سے ہے۔کچھ پھول بلوچستان کے علاقوں میں زیادہ بہتر کوالٹی کی پیداوار دیتے ہیں۔بلوچستان میں پھولوں کے پودے سال کے 8 مہینے تک بھی لگائے جا سکتے ہیں جبکہ پنجاب اور دوسرے علاقوں میں سال میں 4 ماہ تک لگائے جاتے ہیں۔ ماہرین نے کوئٹہ، قلات، زیارت، پشین، خانوزئی، قلعہ سیف اللہ وغیرہ کو زیادہ موضوں قرار دیا ہے۔ آپ ان علاقوں میں سوسن، گیندا، اسطوخودوس اور گلِ داؤدی کا کاشت آسانی سے کر سکتے ہیں۔
روایتی فصلوں کی نسبت پھولوں کی فارمنگ کے کئی فائدے ہیں جیسا کہ پھولوں کی فصل کے لیے کم پانی درکار ہوتا ہے۔اس کا منافع باقی فصلوں کی نسبت کئی گنا زیادہ ہوتا ہے۔ایک پودے سے کئی سال تک فصل لی جا سکتی ہے۔کماد وغیرہ کی نسبت نقد آور فصل ہے اور بیماریوں کا حملہ بھی کم ہوتا ہے۔

پھولوں کی کاشت کا طریقہ

1: زمین کو اچھی طرح سے تیار کریں، بالکل ہموار کرلیں۔زمین بالکل نرم ہونی چاہیے اور ہر پھول کو اسی کے صحیح موسم میں کاشت کریں۔
2: پھولوں کے قسم کے حساب سے مناسب فاصلے پر صحت مند بیج لگائیں۔پودے سے پودے کا فاصلہ ایک جیسا اور کم یا زیادہ نہ ہو۔
3: موسم کی شدت کے حساب سے پانی لگائی۔خیال رہے کہ کم یا زیادہ پانی پھولوں کی فصل کو نقصان پہنچا سکتے ہیں۔
4: چھوٹے پودوں کی دیکھ بھال روزانہ کی بنیاد پر کریں۔ جڑی بوٹیوں کا خاتمہ، گوڈی وغیرہ پر خصوصی توجہ دیں۔
5: پھول تیار ہو جانے پر صحیح طریقے سے پھول توڑیں تا کہ ضائع نہ ہو جائیں۔پھول توڑنے والے لوگوں کی پہلے اچھی طرح سے پریکٹس کروائیں۔
6: اچھے طریقے سے پیک کریں اور بڑے شہر کی مارکیٹوں میں ڈائرکٹ بیچیں یعنی مڈل مین یا بیوپاری سے بچیں۔

منافع

کچھ پھول بہت مہنگے بکتے ہیں اور منافع بھی مختلف طرح کا ہوتا ہے۔لیکن فارم حضرات اس کاروبار میں 70% یا اس سے زیادہ منافع حاصل کر رہے ہیں۔آپ چاہے پاکستان کے جس علاقے میں بھی کاروبار کریں مگر زیادہ تر مارکیٹ پاکستان کے بڑے شہر ہی ہیں جن میں کراچی، لاہور، اسلام آباد وغیرہ شامل ہیں۔ اوپر دیئے گئے پھولوں کی اقسام آپ 30 سے 140 روپے کلو کے حساب سے فروخت کر سکتے ہیں اور کچھ پھول ایسے بھی ہوتے ہیں کہ جن کی ایک پھول کی

قیمت ہی 30 سے 35 روپے ہوتی ہے۔ ایک مرتبہ پھولوں کی کاشت کر لینے کے بعد بڑے بڑے اخراجات میں کھادیں، گوڈی، Pesticide کا سپرے اور پانی کے اخراجات شامل ہیں۔

کامیابی کے راز

☆ پھولوں کی اچھی پیداوار کا انحصار دو چیزیوں پر ہے۔ پہلا موزوں قدرتی ماحول اور دوسرا موزوں موسم۔ پھولوں کی اچھی پیداوار کے دونوں ضروری ہیں۔

☆ اس کام میں آپ کا اپنا اور ملازمین کا تجربہ کامیابی کا سبب بنے گا۔ تجربے کے بغیر پھولوں کی کاشت یا کوئی بھی اور کام شروع نہ کریں۔

☆ پھولوں کی رنگت اور اقسام کو تبدیل کرنے سے انفرادیت آئے گی۔ پھولوں کی اچھی رنگت سائز اور بناوٹ وغیرہ قیمت پر اثر انداز ہوتی ہیں۔

☆ صحت مند بیج، زمین کی صحیح تیاری، بروقت کھاد، کیڑے مار دادویات وغیرہ بھی کامیاب کاروبار کی ضمانت ہیں۔ ان تمام چیزوں پر ضرور دھیان دیں۔

☆ ماہرین کے مشورے سے پھولوں کے درمیان میں کوئی اور چھوٹی فصل بھی کاشت کریں خاص طور پر وہ فصل جو جلدی تیار ہو جائے اور اس کی اونچائی بہت بہت زیادہ نہ ہو۔ اس سے آپ کو کچھ ایکسٹرا آمدن ہو جائے گی اور پھولوں اور فصل کو ایک بار پانی اور کھاد وغیرہ اکٹھے ہی مل جائیں گے۔

ٹنل فارمنگ کا کاروبار

ٹنل فارمنگ کا کاروبار بہت تیزی سے ترقی کر رہا ہے اور پڑھے لکھے لوگ بھی اس کام میں آ چکے ہیں۔ یہ ایک ایسا طریقہ ہے کہ جس کو استعمال کرتے ہوئے سبزیوں کے اس کے اصل موسم سے چند ماہ پہلے اگایا جاتا ہے اس لیے اسے طریقہ کو Off-Season Vegetables بھی کہا جاتا ہے۔ جس کی وجہ سے نہ صرف فصل کی پیداوار بہت زیادہ ہوتی ہے بلکہ انکے ریٹ بہت زیادہ ملتے ہیں اور اسی وجہ سے عام سبزیوں کی کاشت کی نسبت ٹنل فارمنگ کا فی ایکٹر منافع بہت زیادہ ہے۔ ویسے تو اس طریقہ سے ملک بھر کے کسی بھی شہر میں یہ کام شروع کیا جا سکتا ہے مگر زیادہ تر پنجاب کے شہروں فیصل آباد، گجرانوالہ، مامون کانجن، ساہیوال، ٹوبہ، گوجرہ، گوجرانوالہ، شیخوپورہ وغیرہ میں پہلے سے ہی بہت زیادہ ہو رہا ہے۔ اگر آپ کو زرعی کاروبار میں دلچسپی ہے تو یہ کاروبار بہت ہی منافع بخش ہے۔ یہ کاروبار ان جیسے لوگوں کے لیے جو ترقی پسند کاشتکار ہیں اور نئے نئے طریقے سیکھنا چاہتے ہیں۔ کم پڑھے ہوئے اور زیادہ پڑھے لکھے لوگ اس کاروبار کو شروع کر سکتے ہیں۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے کریں؟

آپ یہ کاروبار اکیلے ہی یا کسی کے ساتھ ملک یعنی پارٹنرشپ کے طریقے سے بھی شروع کر سکتے ہیں۔ بہتر ہے آپ میں سے کسی ایک کو اس کام کا پہلے سے تجربہ ہو۔ اس میں ایک ایکڑ پر 3 سے 4 پلاسٹک شیٹ کی ٹنل تیار کی جاتی ہیں۔ انکے سائز (Low, Medium, high) ٹنل ہوتے ہیں۔ ان میں نومبر اور دسمبر کے مہینے میں کاشت شروع کی جاتی ہے۔ ویسے تو کسی بھی سبزی اگائی جا سکتی ہے مگر زیادہ تر کھیرا، ٹماٹر، تربوز، خربوزہ، شملہ مرچ، سبز مرچ، کریلا وغیرہ شامل ہیں۔ پہلے سال ٹنل بنانے کا خرچہ ہوتا ہے پھر آپ اسی ٹنل کو 3 سال تک استعمال کر سکتے ہیں۔ ایک ایکڑ پر تقریباً 14000 ٹماٹر کے پودے لگائے جاتے ہیں۔ جس

سے تقریباً 70 ٹن ٹماٹر کی پیداوار ہوتی ہے۔ پاکستان کی تقریباً تمام بڑی زرعی یونیورسٹیاں سال کے مخصوص اوقات میں ٹنل فارمنگ کے کورس کا اجراء بھی کرتے رہتے ہیں آپ بھی اس کورس میں داخلہ لے سکتے ہیں۔ جس میں ٹنل بنانا، بیج لگانا، فصل کی دیکھ بھال اور بہتر فروخت کے طریقے وغیرہ سکھائے جاتے ہیں۔

ٹنل فارمنگ کے فائدے

سبزیوں کی روایتی کاشت کی نسبت روایتی ٹنل فارمنگ کے بہت زیادہ فائدے ہیں مثلاً

1: بے موسمی سبزیاں یا اگیتی سبزیاں کاشت کر کے بہت زیادہ منافع کمایا جاتا ہے، عام طور پر اس میں فارمر کو 50% سے 70% یا زیادہ تک بچت ہے۔

2: پانی کا کم استعمال ہوتا ہے۔ چونکہ اس میں Mulching کا طریقہ استعمال کیا جاتا ہے یعنی زمین پر بھی کالے رنگ کی پلاسٹک شیٹ بچھائی جاتی ہے جس سے پانی بخارات بن کے اوپر نہیں اڑتا بلکہ زمین میں ہی رہتا ہے اور جڑی بوٹیاں بھی کم اگتی ہیں۔

3: ٹنل میں کاشت کی گئی سبزی کی پیداوار عام فصل سے کئی گنا زیادہ ہوتی ہے۔ ٹنل فارمنگ کے ذریعے سے کم از کم 10% تک زیادہ پیداوار ملتی ہے۔

4: کم جڑی بوٹیاں: جیسا کہ پہلے بھی بتایا جا چکا ہے کہ mulching کی وجہ سے جڑی بوٹیاں بہت ہی کم مقدار میں اگتی ہیں۔

5: کھاد پانی اور ادویات کا صحیح استعمال: اوپر بیان کی باتوں کی وجہ سے کھاد، پانی اور Pesticides کا بالکل مناسب استعمال ہوتا ہے۔

6: خوش رنگت، صحت مند اور صاف ستھری سبزیاں: ٹنل فارم کی سبزیاں سائز میں بڑی، ایک جیسی اور بہت خوش رنگ ہوتی ہیں۔

نقصان کا امکان

اس کاروبار میں اگر فصل کی دیکھ بھال اچھے طریقے سے نہ کی جائے تو مختلف بیماریوں اور کیڑوں کا حملہ ہوسکتا ہے جسکی وجہ سے پوری کاشت یا کچھ حصے کا نقصان ہوسکتا ہے۔ ان سبزیوں پر زیادہ تر سفید مکھی، تیلا، چور کیڑا وغیرہ کا حملہ ہوسکتا ہے۔ مگر بروقت سپرے وغیرہ سے ان تمام کا علاج ممکن ہے۔ اسکے علاوہ اس میں فصل کے پکنے تک یعنی کم از کم 4 سے 6 مہینے تک کے لیے Working Capital موجود ہونا چاہیے تا کہ تمام اخراجات جن میں کھادیں، پانی، سپرے وغیرہ کے اخراجات پورے کیے جاسکیں۔

سیڈ سپلائرز

پاکستان میں اب بہت سی کمپنیاں نہ صرف ٹنل فارمنگ کے لیے بیج بیچتی ہیں بلکہ بعض کمپنیاں اس بارے میں مفت ماہرانہ مشورے بھی دیتی ہیں۔

گرین گروپ: پتہ: 5 کلومیٹر، ملتان روڈ، وہاڑی، پنجاب۔ فون نمبر: 067-3361887

4 برادرز گروپ: پتہ: 77-D/1، فرسٹ فلور، مین بلیوارڈ، گلبرگ، لاہور۔ فون نمبر: 042-35782610

رشید سیڈز: پتہ: جیلانی بلڈنگ، شیخوپورہ موڑ، گجرانوالہ۔ فون: 055-4556691-92

ڈیری فارمنگ Dairy Business

ملک میں جو کام بہت منافع بخش ہیں اور سب سے زیادہ ترقی کر رہے ہیں ان میں سے ایک ہے ڈیری فارمنگ۔ بے شک پاکستان میں دودھ کی پیداوار بہت زیادہ ہے مگر اس کے باوجود مانگ اس سے بھی کہیں زیادہ ہے۔ ڈیری فارمنگ کا کاروبار اگر جدید بنیادوں، مستقل مزاجی، محنت اور مکمل دیکھ بھال سے کیا جائے تو بہت منافع بخش ہے۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

سب سے ضروری چیز یہ ہے کہ اگر آپ نے یہ کام پہلے کبھی نہیں کیا تو کم از کم ایک سال کا تجربہ حاصل کریں۔ یہ کام زیادہ تر ان لوگوں کے لیے مفید ہے جن کا تعلق زراعت کے شعبہ سے ہے۔ اس کام کے لیے اگر آپ کے پاس پہلے سے ہی بلڈنگ وغیرہ کا انتظام موجود ہے تو آپ کی ابتدائی سرمایہ کاری کم ہو جائے گی۔ شروع میں یعنی پہلے سال آپ 10 سے 12 دودھ دینے والے جانوروں سے شروع کریں۔ جسمیں آدھی گائیں اور آدھی بھینسیں ہوں یعنی 50% گائیں اور 50% بھینسیں۔ آپ دودھ دینے والے اچھی نسل کے جانور کسی بھی مویشی منڈی (چیچہ وطنی، عارف والا، خانیوال، ساہیوال، جھنگ، گوجرہ، لاہور، سرگودھا) وغیرہ سے یا مختلف ڈیری فارموں سے خرید سکتے ہیں۔ کوشش کریں کہ جانوروں کو چارہ کی بجائے سائلج Silage کھلائیں جس کے بہت زیادہ فائدے ہیں۔ ایک دودھیل جانور کو عام طور پر 25 کلو Silage اور 3 سے 5 کلو ونڈا دیا جاتا ہے۔

5 ضروری باتیں

1: 15 لیٹر دودھ دینے والا جانور ہی خریدیں۔ اس سے کم نہ خریدیں۔ اس سے کم دودھ ہوگا تو کاروبار میں فائدہ کی بجائے نقصان ہوگا۔
2: وہ گائے خریدیں جس نے چند دن پہلے ہی بچہ دیا ہو۔ تا کہ آپ کو پتہ چل کے جانور کتنا دودھ دیتا ہے۔ بچہ جننے سے پہلے ہرگز نہ خریدیں۔
3: گائے یا بھینس کے خریدنے سے پہلے کم از کم 2 یا تین مرتبہ دودھ نکال کر دیکھیں کہ کتنا دودھ دیتی ہے۔ اس سے Average کا پتہ چل جائے گا۔
4: بھینس نیلی راوی قسم کی اور گائیں ساہیوال نسل کی یا پھر فریزین (ولایتی) کراس مکس خریدیں۔ خالص دیسی کی بجائے مکس گائے زیادہ دودھ والی ہوتی ہے۔
5: فارم گرمیوں کے شروع میں یعنی مارچ اپریل میں بنائیں کیونکہ گرمیوں میں دودھ کی زیادہ ڈیمانڈ ہوتی ہے۔
نوٹ! اچھی نسل کی اور زیادہ دودھ دینے والی گائے یا بھینس 125000 سے 175000 روپے میں مل جائے گی۔

یادرکھیں! ایک 5 لیٹر والی بھینس یا گائے جو سستی مل جاتی ہے اور ایک 15 لیٹر والی گائے جو مہنگی ملتی ہے دونوں ہی ایک جتنا ہی کھاتی ہیں۔ مگر اس کاروبار میں 15 لیٹر والی گائے یا بھینس ہی فائدہ مند ہے۔ جانور چند ماہ دودھ بڑھانے کے بعد آہستہ آہستہ کم کرنا شروع کر دیتے ہیں حتیٰ کہ چند لیٹر اور پھر بالکل سوکھ سکتے ہیں۔ ڈیری فارمنگ ایک انتہائی پیچیدہ کاروبار ہے۔ اسکی کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ مکمل طور پر ان چیزوں کا خیال رکھیں۔ (ہاؤسنگ، بیماریوں پر کنٹرول، حفظانِ صحت، مینجمنٹ، بریڈنگ وغیرہ)

منافع

آجکل بڑے شہروں میں دودھ کا ریٹ 80 روپے سے 100 روپے کلو تک ہے۔ زیادہ تر دودھ کے گاہکوں میں گھروں میں دودھ کی ڈائرکٹ سپلائی، دودھ کی

کمپنیاں، دودھ اکٹھا کرنے والے گوالے حضرات، مٹھائی اور کریم والی دکانیں وغیرہ شامل ہیں۔ ڈیری فارم سے اکٹھا کیا گیا دودھ صرف وہیں پر دیں جہاں پر آپ کو منافع زیادہ ہو۔ کم دودھ دینے والے جانوروں کے فارم پر رکھنے سے منافع کی بجائے نقصان ہوگا۔

جانوروں کی خطرناک بیماریاں

منہ کھر، گل گھوٹو، سوزشِ حیوانہ، پیٹ کے کیڑے، چوڑے مار وغیرہ۔ یہ ساری بہت ہی خطرناک بیماریاں ہیں اور خاص طور پر برسات کے اور دوسرے موسموں میں حملہ کرتی ہیں۔ ان بیماریوں سے بچاؤ کے ٹیکے ضرور لگوائیں۔ باڑے کو دن میں دومرتبہ صاف کریں۔

فارم پر مختلف آلات اور مشینری کی ضرورت

ٹوکہ مشین، پانی کا پمپ، چارہ اور پانی کی کھرلی، دودھ سٹور کرنے کے لیے فریزر وغیرہ: ٹوٹل اخراجات ایک سے ڈیڑھ لاکھ روپے

بلڈنگ

10 جانوروں کے لیے ایک کھلا برآمدہ، سٹور چارا اور چاردیواری وغیرہ کا انتظام کریں۔ بلڈنگ کے اخراجات ڈیڑھ سے لاکھ روپے۔ چھت پر بانس استعمال کرلیں جو کافی سستے پڑتے ہیں۔

گھروں کی تعمیر یا Construction کا کاروبار

گھروں کی تعمیر کا کاروبار نہ صرف پاکستان میں بلکہ پوری دنیا میں آجکل بہت ہی منافع بخش بن چکا ہے۔ پاکستان کے امیر ترین آدمی بھی اسی شعبہ سے منسلک ہیں (بحریہ ٹاؤن والے ملک ریاض)۔ کنسٹرکشن سیکٹر 40 سے زائد صنعتوں کے ساتھ منسلک ہے۔ جو لوگ اس کام میں آئے ہیں انہیں نے دیکھتے ہی دیکھتے چند سالوں میں بہت ترقی کی ہے۔ پاکستان میں ایک اندازے کے مطابق جتنے گھر بن رہے ہیں اس سے کئی گنا زیادہ گھروں کی ضرورت ہے۔ ہمارے ملک میں جس تیزی سے آبادی بڑھ رہی ہے اس کے مطابق 7 سے 8 ملین گھروں کی ضرورت ہے۔ لیبر کو فائنل کرنے کے بعد آپ نے بنیادی میٹریل اکٹھا کرنا ہے جیسے کہ اینٹیں، ریت، سیمنٹ، بجری وغیرہ۔ تعمیر کے کام میں سب سے پہلے بنیادوں کی تعمیر اور پھر گھر کی تعمیر شروع ہو جائے گی۔ اسکے بعد باقی کام جیسے کہ بجلی کی وائرنگ، سیورتج، پائپ فٹنگ، پینٹ وغیرہ۔ اگر آپ جدید ڈیزائن اور اعلیٰ معیار کے گھر بنائیں تو نہ صرف یہ بہت اچھا منافع دیں گے بلکہ فوراً بک بھی جائیں گے۔ آپ شروع میں ایک گھر سے شروع کریں اور آہستہ آہستہ گھروں کی تعداد بڑھاتے جائیں۔

یہ کام کسطرح شروع کریں؟

اس کام کو شروع کرنے سے پہلے کم از کم ایک گھر بنانے کا پلاٹ خریدنے سے لے کر گھر مکمل کر کے بیچنے تک کا تجربہ ضرور حاصل کریں۔ ویسے یہ کام کوئی بہت مشکل نہیں ہے۔ کم پڑھے لکھے اور زیادہ پڑھے لکھے حضرات بھی کر سکتے ہیں۔ سب سے پہلے تو آپ کسی بھی مشہور سوسائٹی میں 3، 4 یا 5 مرلے کا پلاٹ خریدیں۔ اسکے بعد نقشہ بنانے والی کمپنی سے ڈیزائن اور نقشہ فائنل کروائیں۔ مکان کو تعمیر کروانے کے دو طریقے ہیں۔ پہلا تو یہ کہ آپ خود مستری اور مزدور لے

کرآئیں اورانہیں روزانہ کی اجرت یا Daily Wages پر رکھیں۔ ہر وقت انکے کام کی نگرانی کریں۔مزدور اور مستری اچانک ہی کام چھوڑ جاتے ہیں اور نئی لیبر تلاش کرنا پڑتی ہے۔ پہلا طریقہ کوئی زیادہ قابلِ عمل نہیں ہے اور زیادہ مقبول بھی نہیں ہے۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ کسی بھی ٹھیکیدار کو مکان کی تعمیر کا ٹھیکہ دے دیں جو کہ عام طور پر فی مربع فٹ کے حساب سے ہوتا ہے۔اس میں ٹھیکیدار خود ہی مستری اور مزدوروں کا انتظام کرے گا۔اور کام بھی جلدی کروائے گا۔ بس آپ وقتاً فوقتاً جا کر گھر کے کام کی نگرانی کریں۔ ہر طرح کا میٹریل ایڈوانس ہی منگوا کر رکھیں۔ مکان کی تعمیر میں حصہ لینے تمام پروفیشنل لوگوں کا اپنے پاس ریکارڈ رکھیں اور ان کے کام کی باری آنے سے پہلے ہی ان سے کام کی بکنگ کروالیں تاکہ اسوقت کام رکے نہ۔تمام میٹریل خود جا کر خریدیں۔

ابتدائی سرمایہ کاری

گھر کی تعمیر کے اخراجات ہر شہر میں مختلف ہو سکتے ہیں۔عام طور پر 3 مرلے سے 5 مرلے تک کا مکان بنانے کے لیے آپ کے پاس 30 سے 45 لاکھ روپے کے لگ بھگ تک ہونے چاہئیں۔کم سرمایہ ہے تو پھر یہ کاروبار شروع نہ کریں کیونکہ اگر کام بیچ میں ہی رک گیا تو مکان نہیں بکے گا اور آپکا سرمایہ بھی بلاک ہو جائے گا۔ یا پھر آپ یہ کام کسی کے ساتھ ملکر پارٹنرشپ پر کریں۔ چند بنیادی میٹریل کے ریٹ اس طرح سے ہیں۔ ریت: 20 روپے فٹ، سیمنٹ کا بیگ: 580 روپے، سریا: 90 روپے کلو، اینٹیں: 7500 روپے فی 1000۔ جب گھر فائنل ہوجائے گا تو آپکا خرچ 2100 روپے سے 2500 روپے تک فی مربع فٹ ہوجائے گا۔ بہرحال کنسٹرکشن کی Cost کراچی، لاہور، اسلام آباد، ملتان اور دوسرے شہروں میں مختلف ہوسکتی ہے۔

9 ضروری باتیں

1: شروع میں کوئی بڑا مکان بنانے کی بجائے 3 یا 4 مرلے کا بنائیں۔ چھوٹے مکان نہ صرف جلدی بک جاتے ہیں بلکہ کم لاگت پر جلدی بنتے ہیں
2: پلاٹ شہر سے بہت دور نہ ہو۔شروع میں ہی کاروباری رسک نہ لیں یعنی کوئی ایسی سوسائیٹی جو شہر سے بہت دور ہو اور اسکو کامیاب ہونے میں سال لگیں۔
3: مین روڈ سے قریب ترین ہو یعنی جتنا مین سے قریب ہوگا اتنا جلدی بکے گا۔ ہمیشہ وہ مکان جلدی اور اچھی قیمت پر بکتے ہیں جو مین روڈ سے نزدیک ہوں۔
4: جولائی اور اگست میں کبھی بھی مکان کی تعمیر کا کام شروع نہ کریں کیونکہ یہ بارشوں کا موسم ہوتا ہے۔ بارشوں کے موسم میں اخراجات بڑھ سکتے ہیں۔
5: اس کاروبار میں وہ لوگ جلد کامیاب ہوجاتے ہیں جن کو کنسٹرکشن کے میدان میں علم، پس منظر اور متعلقہ تجربہ ہو۔اسی لیے اس کام میں تجربہ ضروری ہے۔
6: مکان کی تعمیر شروع کرنے سے پہلے اچھی Location کا انتخاب اور مسابقتی قیمت پر زمین کی خریداری بہت منافع بخش ثابت ہو سکتے ہیں۔
7: نئے سے نئے ڈیزائن کی تلاش میں رہیں، گھر کے Interior اور باہر بھی جدید چیزوں کا استعمال کریں۔انفرادیت اور جدت برقرار رکھیں۔
8: آپ کے پاس جتنے وسائل ہیں اسی میں رہتے ہوئے مکان کی تعمیر کی پلاننگ کریں۔یعنی مکان کی مکمل Finishing تک کے لیے سرمایہ موجود ہو۔
9: مکان کی تعمیر میں حصہ لینے والے ہر طرح کو لوگ اپنے اپنے کام کے مکمل پروفیشنل ہوں اور وقت پر کام کو ختم کریں۔

منافع

اس کاروبار میں پرافٹ فکس نہیں ہوتا بلکہ عام طور پر یہ کاروبار کرنے والے ایک گھر نیا گھر بیچ کر 25% سے 40% تک منافع کما لیتے ہیں۔آپ آسانی کے ساتھ 3 سے 5 مرلے کا گھر 6 مہینے میں مکمل کر سکتے ہیں۔اسکا مطلب یہ ہوا کہ ایک سے ڈیڑھ سال میں دو گھر بنا کر بیچ سکتے ہیں۔ نئے گھر کی لوکیشن اگر اچھی ہے تو بہت ہی آسانی سے اور جلدی بک جائے گا اور منافع بھی اچھا دے گا۔ ڈبل سٹوری گھر اور دو جڑواں گھر زیادہ منافع بخش ہو سکتے ہیں۔

بچوں کے جوتے بنانے کا کاروبار

چاہے جوتوں کی دکان ہو یا جوتے بنانے کا کارخانہ، دونوں ہی کاروبار بہت منافع بخش ہیں۔ شہری اور دیہی آبادی میں جوتوں کی طلب میں بہت اضافہ دیکھنے میں آرہا ہے۔ اگرچہ کچھ مقامی جوتا ساز اچھے معیار کے جوتے تیار کررہے ہیں لیکن ابھی بھی پاکستان میں جوتے کے سیکٹر میں سرمایہ کاری کی بہت زیادہ مانگ ہے۔ سکول کے جوتے، گھر میں پہننے کے لیے اور شادی بیاہ کے لیے الگ شوز، ہر ڈیزائن اور مختلف میٹریل کے جوتے بکتے ہیں۔ اب ہر شہر میں چھوٹے چھوٹے ایسے کارخانے بن چکے ہیں جہاں پر ربڑ، پلاسٹک یا دوسرے میٹریل سے جوتے بنائے جاتے ہیں۔ چائینہ سے درآمد شدہ جوتے بھی مختلف دکانوں سے دستیاب ہیں۔ ان کارخانوں میں خاص طور پر ان لوگوں کے بچوں کے لیے جوتے بنائے جاتے ہیں جن کا تعلق نچلے یا درمیانی آمدنی والے طبقے سے ہے۔ موسم اور تہوار کے مطابق ہر طرح کی چپلیں، سینڈل، فلیٹ، بوٹ وغیرہ بنا کر بیچے جاتے ہیں۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

اگر آپ کے پاس پہلے سے ہی شہر کی کسی بھی حصہ میں کوئی مکان یا ہال وغیرہ ہے تو آپ کو نئی جگہ خریدنے یا کرایہ پر لینے کی ضرورت نہیں ہے جس سے آپ کے بہت سے اخراجات بچ جائیں گے۔ ایسا نہ ہونے کی صورت میں کرایہ پر ایسی جگہ کا انتظام کریں جہاں پر آپ کارخانہ لگا سکیں اور ساتھ ہی سٹور بھی بنا سکیں۔ آپ اس کاروبار کے ذریعے نہ صرف اپنے شہر میں بلکہ تمام چھوٹے بڑے شہروں، قصبوں وغیرہ میں جوتے بنا کر پرچون اور جوتوں کی تھوک والی دکان پر بیچ سکتے ہیں۔ جوتے کے کارخانے میں کچھ کام مشینوں اور کچھ ہاتھوں سے بھی کیا جاتا ہے۔

جوتے بنانے والی چائینہ کی بنی ہوئی مشینیں بہت آسانی سے کسی کراچی، لاہور اور اسلام آباد وغیرہ سے مل جاتی ہیں۔ ان مشینوں کے چلانے کے لیے ایک آپریٹر اور ہیلپرز وغیرہ کی بھی ضرورت ہوگی۔ جوتے بنانے کا عمل نیا ڈیزائن بنانے سے شروع ہوتا ہے جو کہ آپ کسی بھی ایسے ڈیزائنر سے بنوائیں جو پہلے سے ہی یہ کام کررہا ہو۔ چند سال تک ڈیزائنر کو مستقل طور پر ملازمت پر رکھنے کی ضرورت نہیں پڑے گی۔ باہر کے ڈیزائنر سے لکھا ہوا معاہدہ کیا جائے گا کہ وہ آپ کے لیے تیار کیا گیا ڈیزائن اپنے پاس محفوظ رکھے گا۔ تاکہ دوسرے بھی اس ڈیزائن کے جوتے بنا کر مارکیٹ میں نہ لے آئیں۔ اب جوتے کے لیے ڈائیاں تیار کی جائیں گی۔ پھر اس ڈائی کے ذریعے جوتے تیار کئے جائیں گے، ان کو اگر سلائی کی ضرورت ہے تو سلائی کروائی جائے گی۔ اگر بوٹ ہیں تو اسکے تلوے الگ تیار کیے جاتے ہیں اور جوڑ دیئے جاتے ہیں۔ آخر میں اس کی فنشنگ کرکے پولی تھین کے تھیلوں اور ڈبوں میں بند کردیا جاتا ہے۔

جوتے کی تیاری کے حتمی شکل دینے کو Shoe Lasting شولاسٹنگ کہا جاتا ہے۔

ایک دن میں کارخانہ میں کتنے جوتے بن سکتے ہیں اسکا سارا انحصار نصب شدہ مشینری کی پیداواری صلاحیت پر ہے۔ عام طور ایک چھوٹے پیمانے کے کارخانہ میں 200 سے 400 تک ایک شفٹ میں جوتے بن سکتے ہیں۔ اور ایک شفٹ 8 گھنٹے کی ہوتی ہے۔ بہتر ہے کہ کارخانہ کے لیے آپ 10 مرلہ سے 1 کنال جگہ کا انتظام کریں۔ جگہ شہر سے ذرا ہٹ کے بھی ہوسکتی ہے۔ تاکہ آپ کو کم کرایہ پر بھی جگہ مل جائے۔

ضرورت مشینری

کٹنگ بورڈ، کٹنگ پریس، سکونگ مشین، اپر سٹیچنگ فلیٹ بیڈ مشین، پوسٹ بیڈ مشین، سائینڈ ریکل بیڈ، جوتے کا اوپر کا حصہ بنانے کے آلات، نچلا حصہ بنانے کے آلات، فنشنگ کے لیے آلات، تلوے جوڑنے کے لیے پریس، گرائینڈر، لاسٹس وغیرہ۔ اسکے علاوہ جوتے بنانے کے لیے مختلف طرح کا خام مال استعمال ہوتا ہے جسمیں Synthetic Material ای وی اے شیٹ، تلوے، سلوشن، پیکنگ کرنے کے لیے سامان وغیرہ شامل ہیں۔ یہ چیزیں زیادہ تر تو درآمد شدہ

ہوتی ہیں اور بڑے شہر کی ہول سیل مارکیٹوں سے ملیں گی۔ آپکو جوتے بنانے کے لیے خام مال ہول سیل ریٹ پر موتی بازار، شاہ عالم مارکیٹ سے مل جائے گا۔

مشینری کے سپلائرز

یونائیٹڈ مشینری پتہ: 25 یونائیٹڈ آرکیڈ، ریکس مارکیٹ، نکلسن روڈ، لاہور۔ فون نمبر: 042-36291680

کراچی: ویسٹ لینڈ ٹریڈ سنٹر، شہیدِ ملت روڈ، کراچی۔ فون نمبر: 021-34392781-2

ریکس مشینری پتہ: ریکس مارکیٹ، 6 علامہ اقبال روڈ، لاہور۔ فون نمبر: 042-36375525

کامیابی کے راز

☆ اس کام میں کی سب سے بڑی کامیابی اس بات میں ہے کہ آپ کو اس کاروبار کے چلانے کا مکمل علم اور تجربہ ہو۔
☆ جوتوں کی تیاری میں اچھا میٹریل استعمال کریں تاکہ دکاندار نہ صرف اچھے دام دے بلکہ زیادہ مال بھی بکے۔
☆ آپ کے کارخانہ کے ڈیزائن بالکل انفرادی اور دوسروں سے الگ ہونے چاہییں۔
☆ چونکہ آپ کاروبار میں نئے ہیں اس لیے قیمتیں ذرا کم رکھیں تاکہ جلدی سے کاروبار چل سکے۔
☆ آپکے کاروباری روابط اور مارکیٹنگ بھی کاروبار کی کامیابی میں اہم کردار ادا کریں گے

گوشت کی دکان Meat Shop

تیزی سے بڑھتی ہوئی آبادی کی وجہ سے تمام کھانے پینے سے متعلق کاروبار بھی بڑی تیزی کے ساتھ ترقی کی طرف گامزن ہیں۔ اور انہیں میں سے ایک ہے گوشت کی دکان۔ مختلف وجوہات کی وجہ سے بہت سے لوگ برائلر مرغی کا گوشت کھانا چھوڑ رہے ہیں اور بیف مٹن کی طرف آ رہے ہیں۔ اسی وجہ سے آنے والے چند سالوں میں گوشت کا کاروبار بہت ترقی کرے گا۔ آپ نے اپنے شہر میں بہت سے گوشت کی دکانیں دیکھی ہوں گی جہاں پر بالکل پرانے روایتی طریقے سے unhygienic conditions میں گوشت فروخت کیا جا رہا ہوتا ہے۔ اگر آپ اس کاروبار کو جدید طریقے سے اور صفائی کے ساتھ حفظانِ صحت کے اصولوں کو مدِنظر رکھتے ہوئے کریں تو اس میں کوئی شک نہیں کہ کاروبار نہ صرف بہت جلدی چلے گا بلکہ ترقی بھی بہت کرے گا۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

بہت سے لوگ گوشت صرف اسی لیے کھانا چھوڑ چکے ہیں کیونکہ پہلے تو انہی یہ یقین نہیں ہوتا کہ گوشت حلال ہے کہ حرام اور دوسرا دکان کا ماحول صاف ستھرا نہیں ہوتا۔ آپ ان چیزوں کو مدِنظر رکھتے ہوئے ایسی جگہ پر صاف ستھری دکان بنائیں جہاں پر زیادہ تر لوگ متوسط طبقے کے لوگ رہتے ہوں۔ آپ اس دکان پر مٹن، بیف، قیمہ، بغیر ہڈی کے گوشت، ہر سائز اور جانور کے جسم کے مختلف حصوں کے بوٹیاں وغیرہ بنا کے دیں۔ اچھی قسم کی دکان آپ ڈیڑھ لاکھ سے 3 لاکھ

روپے تک میں شروع کر سکتے ہیں۔

اس دکان پر شروع میں آپ ایک یا دو ملازم رکھیں۔ گوشت کی خریداری ایک سب سے زیادہ اہم کام ہے جو آپ خود یا آپ کا تجربہ کار ملازم انجام دے سکتا ہے۔ گوشت کی خریداری زیادہ تر تو حکومت کی طرف سے بنائے گئے مذبحہ خانوں سے ہوتی ہے اسکے علاوہ آپ گاؤں میں موجود بیوپاری حضرات یا پھر قابلِ اعتماد سپلائرز سے بھی لے سکتے ہیں۔ چھوٹا گوشت کے لیے تقریباً 12 کلو وزن کے بکرے خریدے جاتے ہیں۔ اور بڑا گوشت فی من کے حساب سے خریدا جاتا ہے۔ گوشت کا معیار جانور کی صحت اور نسل سے بھی تعلق رکھتا ہے۔ اسکے بعد جانور کو ذبح کر کے گوشت کو مناسب سائز میں کاٹ کر دکان میں رکھا جاتا ہے۔ بغیر ہڈی کے گوشت کی قیمت ذرا زیادہ ہوتی ہے۔ چند گھنٹے پڑے رہونے سے گوشت کے وزن میں 2 سے 5 فیصد تک کمی بھی آتی ہے جو کہ Water vapor process کی وجہ سے ہوتی ہے۔ آپ کے گاہک خاص کر وہ لوگ ہوں گے جو اپنی اور اپنے خاندان کی صحت کا خیال رکھنا چاہتے ہیں۔ یہی لوگ حفظانِ صحت کے عین اصولوں کے مطابق تیار شدہ گوشت کی صاف ستھری دکان سے لینا پسند کریں گے۔

ابتدائی اخراجات اور منافع

ہمارے پڑھے لکھے نوجوان اس کام کی طرف کم توجہ دے رہے ہیں مگر یہ کم سرمایہ سے شروع ہونے والا ایک بہترین منافع بخش کاروبار ہے۔ اس کاروبار میں منافع کی شرح 42% کے لگ بھگ ہے۔ گوشت کے علاوہ سری، پائے، کلیجی اور جانور کی کھال بیچ کر بھی اچھے خاصے پیسے کمائے جا سکتے ہیں۔

بڑے شہر کے کسی پوش علاقے میں گوشت کی اچھی اور معیاری دکان بنانے کے لیے آپکے پاس 3 سے 5 لاکھ روپے تک ہونے چاہییں۔ نیچے کچھ سامان کی تفصیل دی گئی ہے جس کی آپ کو ضرورت پڑے گی۔ اگر آپکی دکان میں انفرادیت اور معیار ہے تو گاہک دور دور سے آئیں گے۔

سامان کی ضرورت

گوشت کاٹنے کے لیے اوزار، سٹین لیس سٹیل کا بنا ہوا ٹوکہ (مٹن اور بیف کے لیے الگ الگ)، ہڈی کاٹنے والی بجلی سے چلنے والی آرا مشین، Display Chiller جس میں گوشت کو مناسب سائز میں کاٹ کر رکھا جائے گا۔ اور یہ اس میں نہ صرف مکھیوں وغیرہ سے محفوظ رہے گا بلکہ خراب بھی نہی ہوگا۔ گوشت کے چھوٹے ٹکڑے رکھنے کے لیے طشتریاں، فریج یا فریزر، قیمہ کرنے والی مشین، ترازو وغیرہ۔ اسکے علاوہ دیگر سامان میں 1.5 ٹن یا 2 ٹن کا AC، گاہکوں کے لیے بنچ، انرجی سیورز، بریکٹ فین وغیرہ شامل ہیں۔

کامیابی کے راز

☆ دکان صفائی ستھرائی میں اپنی مثال آپ ہو۔ کٹائی وغیرہ کے اوزار بھی بالکل صاف ستھرے ہوں۔ گاہک ایک مرتبہ آنے کے بعد دوبارہ ضرور آئے گا۔

☆ شروع میں ایک دکان بنائی اسکے بعد آہستہ آہستہ اپنے کاروبار کی مختلف علاقوں میں برانچیں بھی بنائیں۔ نام مشہور ہونے کے بعد ایسا کیا جا سکتا ہے۔

☆ دکان رہایشی علاقوں کے قریب کسی تجارتی مرکز میں بنائیں۔ خاص طور پر ایسی جگہ جہاں پر لوگ شاپنگ کرنے کے لیے آئیں اور مین روڈ پر ہی ہو۔

☆ گوشت صرف اور صرف معیاری ہی لیں۔ خاص کر مذبحہ خانے کے مہریں بھی دیکھ لیں۔ گوشت کے معیار پر کبھی بھی Compromise نہ کریں۔

☆ گوشت بالکل تازہ ہو اور صحت مند جانور کا ہو۔ کمزور اور بیمار جانور کا گوشت نہ صرف مضرِ صحت ہے بلکہ ذائقہ کے لحاظ سے بھی بہتر نہیں ہے۔

اگر دکان میں گوشت کو مناسب طریقے سے محفوظ کرنے کا انتظام موجود ہے جیسے کہ فریزر وغیرہ تو 2 دن کے لیے استعمال کر سکتے ہیں جس سے نقل وحمل کے اخراجات میں کمی ہوگی۔

لیئر فارمنگ (انڈوں والی مرغیاں پالنا) Layer Farming

پاکستان میں انڈوں کی 70 فیصد ضرورت تجارتی مرغی خانوں اور باقی 30 فیصد گھریلو یا دیہی مرغی خانوں سے پوری ہوتی ہے۔ انڈے دینے والی مرغی کو لیئر کہا جاتا ہے۔ اس قسم کی مرغیاں تقریباً ہر روز ہی انڈے دیتے ہیں بعد میں آہستہ آہستہ انڈے دینا کم کر دیتی ہیں۔ فارم حضرات ایک دن کا چوزہ خریدتے ہیں اور تقریباً 6 مہینے کے بعد مرغی انڈے دینا شروع کر دیتی ہے۔ اسکی اچھی طرح دیکھ بھال کرتے ہیں جسمیں اسکی خوراک، صحت وصفائی کا خیال رکھا جاتا ہے اور ہر چوزے کو حفاظتی ٹیکے وغیرہ لگوائے جاتے ہیں۔ ہر مرغی سے ایک سال تک انڈے لے کر بیچ دیا جاتا ہے۔ ایک مرغی ایک سال میں 300 سے 350 تک انڈے دیتی ہے۔

شروع میں آپ ایک ہزار سے 5 ہزار مرغیوں تک کا فارم بنا سکتے ہیں۔ یا پھر اپنے وسائل اور تجربہ کے مطابق اس تعداد کو کم یا زیادہ بھی کر سکتے ہیں۔ لیکن اس صنعت کے ماہرین کے رائے یہ ہے کہ شروع میں کم مرغیوں سے ہی شروعات کریں اور ہر سال اس میں اضافہ کرتے جائیں۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

سب سے پہلے تو ایک شیڈ کا انتظام کریں۔ بہتر تو یہ ہے کہ اپنے ابتدائی اخراجات کم کرنے لیے شیڈ کرائے پر لیں۔ جو کہ آسانی سے شہروں کے قریب ہی مل جاتے ہیں۔ اسکے بعد چوزے منگوانے سے پہل شیڈ اچھی طرح سے صفائی کروائیں۔ چونا وغیرہ کروائیں، سپرے کریں اور فرش پر چاولوں کا چھلکا یا لکڑی کا برادہ وغیرہ بچھا دیں۔ تمام برتنوں کا انتظام اور حفاظتی ٹیکوں کا انتظام بھی کریں۔ چوزے منگوانے کے بعد ڈاکٹر کے مشورہ سے ان چوزوں کو مخصوص مدت کے بعد قطرے ڈالیں یا ٹیکے لگوائیں۔ ان کو اچھی کمپنی کی خوراک مہیا کریں۔ ضرورت سے زیادہ مرغیاں نہ رکھیں۔ پہلے سال آپکو ایک ملازم کی ہی ضرورت رہے گی۔ 5000 تک مرغیوں کے لیے ایک ملازم ہی کافی ہوتا ہے۔ چوزوں کو بڑے ہونے تک الگ خوراک اور انڈے دینے والی مرغیوں کی الگ خوراک ہوتی ہے۔ لیئر قسم کی مرغیوں کو انڈے دینے کے لیے مرغوں کی ضرورت نہیں پڑتی۔

لیئر فارمنگ کے لیے مارچ یا اپریل میں ایک دن کے چوزے لیے جاتے ہیں اور تقریباً 6 مہینے کے بعد یہ اکتوبر تک انڈے دینے کے لیے تیار ہو جائیں کیونکہ سردیوں میں انڈوں کی ڈیمانڈ زیادہ ہوتی ہے اور ریٹ بھی اچھا مل جاتا ہے۔ انڈوں کو سپیشل کاغذی یا پلاسٹک کی بنی ہوئی طشتریوں میں رکھا جاتا ہے تاکہ نقل و حمل کے دوران ٹوٹ جانے کا امکان کم ہو جائے۔ Hy-Line W-36 کی قسم کی مرغیاں سب سے اچھے خواص کی حامل مانی جاتیں ہیں۔ اسکے بارے میں مشہور ہے کہ یہ مرغی کم خوراک میں معیاری اور سخت چھلکے والے انڈے دیتی ہیں۔

کسی بھی فارم پر مرغیوں کی ہلاکت 5 فیصد تک ہو جاتی ہے۔ مناسب دیکھ بھال اور ویکسینیشن کا خیال نہ رکھا جائے تو یہ تعداد بہت زیادہ بھی ہو سکتی ہے۔ ویسے تو مرغیوں کو کئی بیماریاں ہوتی ہیں مگر سب سے زیادہ موذی اور خطرناک رانی کھیت اور مرغیوں کا زکام ہے۔

انڈے کے مستقل گاہکوں میں بیکری، مٹھائی بنانے والے، کریانہ سٹور وغیرہ شامل ہیں۔ آپ ان کو فی درجن یا فی ٹرے کے حساب سے انڈے بیچیں گے۔

سامان کی ضرورت:

خوراک کے برتن، انڈوں کے لیے گھونسلے، پانی کی ٹینکی، بروڈرز، پانی پینے والے آلات، واٹر پمپ، انڈوں کے پلاسٹک ٹرے وغیرہ شامل ہیں۔

چند ضروری باتیں

1: کسی بھی لئیر فارم پر کم از کم ایک سال تک مسلسل (ایک دن کا چوزہ خریدنے سے لے کر انڈے دینے تک) تجربہ حاصل کریں اور فارمرز سے رابطہ رکھیں۔
2: اپنے علاقوں میں موجود لئیر فارمرز اور ڈاکٹر سے حضرات سے تعلقات بنائیں تاکہ ان سے آپ وقتاً فوقتاً اپنے مسائل کے بارے میں آگاہی لے سکیں۔
3: صحت مند چوزے کی پہچان یہ ہے کہ وہ مستعد ہوتا ہے، آنکھیں چمک دار ہوتی ہیں۔اس کی ٹانگوں اور پنجوں کی جلد چمکدار اور گہرے پیلے رنگ کی ہوتی ہے۔
4: فارم کو دوڈیم ہائیڈروا کسائیڈ یا کاسٹک سوڈا اور گرم پانی سے تیار شدہ محلول سے صاف ستھرا کریں۔ بیماریاں پیدا کرنے والے جراثیم ختم ہو جائیں گے۔
5: چوزے فراہم کرنے والی کمپنیاں خوراک کی رہنمائی کے لیے ایک چارٹ بھی میہا کرتی ہیں۔آپ انہیں ہدایات پر عمل کریں اور رہنمائی بھی لیں۔

ابتدائی سرمایہ کاری اور منافع:

ایک دن کا چوزہ تقریباً 70 روپے میں مل جاتا ہے۔اس حساب سے 1000 چوزے 70 ہزار روپے میں ملیں گے۔لئی فارمنگ کے بڑے بڑے اخراجات میں خورات اور دوائیاں ہیں۔اسکے علاوہ ملازمین کی تنخواہ، بجلی کے بل، شیڈ کا کرایہ اور دوسرے اخراجات شامل ہیں۔اس کاروبار میں آپ کے پاس تقریباً 6 مہینے کے Working capital بھی ہونا چاہیے جس سے آپ 6 مہینے تک فارم کا خرچہ اٹھا سکیں۔

نوٹ: ایک مرغی ایک سال میں 300 سے 350 تک انڈے دیتی ہے۔انڈے کی قیمت پورے سال کے لیے فکس نہیں ہوتی بلکہ طلب اور رسد کے ساتھ منسلک ہے اسکے علاوہ گرمیوں کے نسبت سردیوں میں ریٹ زیادہ ہو جاتا ہے۔ عام طور پر سال کے مختلف دنوں میں انڈا 7 روپے سے 12 روپے تک بکتا ہے۔ انڈوں کی فروخت یا تو براہ راست کی جاتی ہے یا پھر ٹھیکیدار کے ذریعے سے کی جاتی ہے۔

مچھلی فارمنگ Fish Farming

پاکستان کے شمالی علاقوں سے لے کر جنوبی علاقے تک مختلف اقسام کے مچھلی فارم پائے جاتے ہیں۔ ہر مچھلی ہر علاقے میں نہیں رہ سکتی بلکہ اسکو ایک مخصوص قسم کا درجہ حرارت چاہیے ہوتا ہے۔ مچھلی کی خوراک اور مناسب درجہ حرارت بھی اسکو خوش رنگ اور ذائقہ دار بنا دیتا ہے۔ ماہرین کی جانب سے عام طور پر اس کاروبار کو بنیادی طور پر ملک کے گرم علاقوں کے لیے زیادہ بہتر تصور کیا جاتا ہے۔خاص طور پر وہاں جہاں پر درجہ حرارت 5 تا 30 ڈگری سینٹی گریڈ کے درمیان میں ہو۔اور اس قسم کا ماحول پنجاب، بلوچستان اور سندھ کے علاقوں میں ملتا ہے۔ مچھلی کا گوشت نہ صرف بہت مزیدار ہوتا ہے بلکہ صحت کے لیے بہت مفید ہے اور جلدی ہضم بھی ہو جاتا ہے۔مچھلی مختلف قسم کی دوائیاں بنانے کے لیے بھی کام آتی ہے۔ ایک ایکڑ کے مچھلی فارم کے لیے ملازم رکھنا اور ٹیوب ویل لگانا منافع بخش نہی ہوگا۔اس لیے فارم کا کل رقبہ 8 ایکڑ پر مشتمل ہونا چاہیے۔چھوٹا فارم صرف تبھی منافع بخش ہوگا اگر زراعت اور لائیو سٹاک سے منسلک ہو۔

مچھلی فارم کا کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

پاکستان میں آبادی کے لحاظ سے مچھلی فارموں کی تعداد بہت ہی کم ہے۔ یہ ایک بہت ہی منافع بخش کاروبار ہے۔ نیا مچھلی فارم بنانے کے لیے آپ شروع میں چھوٹے پیمانے کا مچھلی فارم ہی شروع کریں۔زمین ریتلی نہ ہو اور سیلاب کا خطرہ بھی نہ ہو۔زمین میں پانی کافی دیر تک ٹھہرا رہے۔مچھلی فارم پر ٹیوب ویل، نہر کا پانی اور بارش کا پانی استعمال ہوسکتا ہے۔پانی کی گہرائی 5 فٹ سے کم ہرگز نہ ہو۔ محکمہ ماہی پروری کے مشورے کے مطابق مچھلیوں کے تالاب تیار کروائیں۔

محکمہ ماہی پروری سال میں مخصوص اوقات میں مچھلی فارمنگ کے بارے میں کورسز کا اجراء بھی کرتے رہتے ہیں۔آپ یہ کورس ضرور کریں۔چھوٹی مچھلیاں یعنی کہ پونگ بھی محکمہ سے ہی دستیاب ہوتا ہے۔اسکے علاوہ محکمہ کے لوگ مسلسل رہنمائی بھی کرتے رہے ہیں۔مچھلیوں کو فارم پر 9 مہینے تک رکھ کر مناسب وزن ہونیکے بعد بیچ دیا جاتا ہے۔ایک فارم سے شروع کر کے پھر آہستہ آہستہ مچھل فارم کی تعداد میں اضافہ کرتے جائیں۔عام طور پر چھوٹی سے بڑی مچھلی ہونے تک ٹوٹل مچھلیوں تک 80 فیصد ہی زندہ رہ پاتی ہیں۔ اس کاروبار میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ یہ کوئی ایسا کام نہیں ہے کہ آج سرمایہ لگایا اور کل آمدن ہوگئی۔یہ ایک طویل دورانیے کا کاروبار ہے اور جتنا پیسہ آپ ابتدائی طور پر لگائیں گے اس سے کہیں زیادہ آپ کو اپنے پاس ورکنگ کیپٹل کے طور پر بھی رکھنا ہوگا۔آپ اس کاروبار میں کسی کو ساتھ Partner بھی بنا سکتے ہیں۔یہ کاروبار ان لوگوں کے لیے زیادہ بہترین ہے جس کے پاس اپنی زمین ہے اور ٹیوب ویل پہلے سے ہی موجود ہے تو انکے ابتدائی اخراجات بہت کم ہو جائیں گے۔ فارم پر کام کرنے کے لیے آپ کو 2 سے 3 افراد کی بھی ضرورت رہے گی۔

چند ضروری باتیں

1: مچھلی فارم بنانے کے لیے ایسی جگہ کا انتخاب کریں جہاں وافر پانی، بجلی، سڑک، سٹاف اور ضروری آلات آسانی سے دستیاب ہوں۔شہر سے بہت دور نہ ہو۔

2: فارم ایسی فصلوں سے دور ہو جہاں پر مختلف قسم کے کیڑے مار سپرے کیے جاتے ہیں۔تاکہ سپرے کے اثرات پانی تک نہ پہنچ پائیں۔

3: کبھی کبھی تالاب کو خشک بھی کرنا پڑتا ہے اس لیے اتنی اونچائی پر ہو کہ آسانی سے پانی کا اخراج ہو جائے۔زمین سے بہت گہرا نہ بنائیں۔

4: مچھلی فارم کی کامیابی کی بنیاد صحت مند انڈوں کے انتخاب پر منحصر ہوتی ہے۔اس لیے تصدیق شدہ انڈے ہی خریدیں۔

5: مچھلی تیار ہونے پر کوشش کریں کہ بیوپاری یا ٹھیکیدار کی بجائے ڈائرکٹ ہول سیل پر بیچیں۔اسے سے آپکے منافع میں واضح فرق پڑے گا۔ہو سکے تو بڑے شہر میں اپنا سیل پوائنٹ بنا کی مچھلی ڈائرکٹ گاہک ہو بیچیں۔نہ صرف گاہک کو فریش مچھلی دستیاب ہوگی بلکہ آپکا پرافٹ بھی زیادہ ہو جائے گا۔

کامیابی کے راز

☆ اس کام میں سب سے ضروری چیز ہے آپکا اس کام میں تجربہ۔مچھلی فارم کا کاروبار بغیر تجربہ کی کبھی بھی شروع نہ کریں۔دوسرے فارمرز سے رابطہ رکھیں۔

☆ اگر آپ تصدیق شدہ انڈے خریدیں گے تو صحت مند مچھلیاں پیدا ہوں گی۔اسکے لیے پرائیوٹ کی بجائے محکمہ ماہی پروری سے انڈے خریدیں۔

☆ پانی اور خوراک کا مناسب وقت پر بندوبست اس کاروبار کی کامیابی کی ضمانت ہے۔پانی کی تبدیلی اور مچھلی کی مطلوبہ خوراک پہ خصوصی توجہ دیں۔

☆ مچھلیوں کی صحت پر ہر روز نظر رکھیں۔اور بیماری کی صورت میں فوراً طبی ماہرین سے مشورہ کریں۔مچھلیوں کو بھی مخلت بیماریاں لگ جاتی ہیں۔

مچھلی کی اقسام

ویسے تو مچھلی پاکستان کے ہر شہر میں بک جاتی ہے مگر اسکی سب سے بڑی منڈیاں بڑے شہروں جیسا کہ کراچی، لاہور، راولپنڈی وغیرہ میں ہیں۔ویسے تو پاکستان میں فارم پر کئی طرح کی مچھلیاں پالی جاتی ہیں لیکن زیادہ مشہور یہ ہیں۔(رہو، تھیلا، مورا کا وغیرہ)۔یہ مچھلیاں پالنا دوسری قسموں کی نسبت زیادہ موزوں اور آسان بھی ہے۔آپ ایک ہی تالاب میں تین قسم کی مچھلیاں پال سکتے ہیں۔کیونکہ رہو مچھلی پانی کی اوپری سطح پر خوراک لیتی ہے، تھیلہ درمیان میں اور مورا کا نچلی سطح پر۔

متفرق سامان: مچھلی فارم پر مختلف قسم کی چیزوں کی ضرورت ہوگی اند میں سرِ فہرست واٹر پمپ، ائیر پمپ، فلٹر، پائپ، جال، سٹور وغیرہ شامل ہیں۔

منافع: مچھلی کا کاروبار اس طریقے سے شروع کیا جاتا ہے کہ مچھلی سردیوں میں تیار ہوتا کہ نہ صرف اچھے داموں پر بک جائے بلکہ خراب بھی نہ ہو۔عام طور پر سردیوں میں ایک کلو مچھلی 300 روپے سے 350 روپے کے لگ بھگ ہوتا ہے۔ اس کاروبار میں منافع کی شرح 51% کے لگ بھگ ہے۔

بکروں کا فارم

اس کاروبار میں بکروں کا چند ماہ کے لیے رکھ کر سپیشل خوراک دی جاتی ہے اور انہیں فربہ کر کے بیچ دیا جاتا ہے۔ زیادہ تر تو بکرے ہی رکھے جاتے ہیں مگر اچھی نسل کی بکریاں بھی پالی جاسکتی ہیں۔ ان کو جو سپیشل خوراک دی جاتی ہے اس کو متوازن خوراک یا Total Mixed Ration یعنی TMR بھی کہا جاتا ہے۔ یہ خوراک دینے سے ہر بکرے کا 115 گرام سے 140 گرام یا زیادہ تک وزن بڑھتا ہے۔ مگر اس کا انحصار مختلف چیزوں کے علاوہ بکرے کی نسل پر بھی ہے۔ آپ شروع میں 50 سے 100 کے درمیان بکرے رکھ سکتے ہیں۔ اگر آپ نے خود یہ کام کرنا ہے تو 10 یا 20 تک جانور رکھیں اور اگر کوئی ملازم رکھنا ہے تو 100 کے لگ بھگ رکھیں۔ ویسے تو یہ کاروبار ان لوگوں کے لیے زیادہ مناسب ہے جن کا تعلق زراعت سے ہے مگر ایسا نہ ہونے کی صورت میں آپ کو بکریوں کے باڑہ بنانے کی لیئے جگہ کرایہ پر لینی پڑے گی۔

آپ اس کاروبار کو کسی دیہات، قصبہ یا پھر شہروں کے مضافاتی علاقوں میں بھی شروع کر سکتے ہیں۔ بس صرف اس بات کا خیال رکھنا ہوتا ہے کہ اس علاقہ میں جڑی بوٹیاں، ہری گھاس، سبز چارہ اور پانی وغیرہ دستیاب ہو۔ بکروں کو فربہ کرنے کے بعد آپ انہیں مویشی منڈیوں، مزبحہ خانوں یا پھر بکروں کے بیوپاریوں کے بھی بیچ سکتے ہیں۔ ویسے تو جانور پورا سال ہی بکتے رہتے ہیں مگر عیدالاضحیٰ کے قریب یہ کاروبار بہت تیز ہو جاتا ہے۔

بکروں کی موزوں نسل: ویسے تو ہمارے ملک میں بکروں کی 37 نسلیں موجود ہیں جس زیادہ مشہور، کاموری، بربری، ٹیڈی، بیتل، دائرہ دین پناہ، خراسانی وغیرہ شامل ہیں۔ لیکن زیادہ تر ٹیڈی مکس یا دیسی مکس پالی جاتی ہیں۔ آپ اچھی نسل کی بکریاں بھی رکھ سکتے ہیں جو ہر مرتبہ 2 یا 3 بچے پیدا کریں۔

بکروں کی بیماریاں: بکروں کو سال کے مختلف دنوں میں مختلف قسم کی بیماریاں لگ سکتی ہیں جن میں زیادہ تر منہ کھر، انتھراکس، چیچک، انتڑیوں کا زہر، نمونیا وغیرہ شامل ہیں۔ ان تمام بیماریوں کی بروقت روک تھام کے لیے حفاظتی ٹیکہ جات لگائیں۔

10 ضروری باتیں

1: آپ سال میں 3 مرتبہ 120 دن کے وقفہ کے بعد 3 گروپ فربہ کر کے بیچیں۔ اس طرح آپکو ایک سال میں تین مرتبہ منافع ہوگا۔

2: جانور خریدتے وقت اس کی عمر 6 سے 8 مہینے کی ہو اور اس کا وزن 10 کلو کے قریب ہو۔ اس عمر کے جانور بہت تیزی سے وزن بڑھاتے ہیں۔

3: پہلا گروپ اس طرح تیار کریں کہ بکرعید تک تیار ہو جائے۔ بکرعید پر بکروں کی اچھی قیمت مل جاتی ہے اور آپکا پہلا گروپ بہی بہت کامیاب ہوگا۔

4: اس کاروبار کے لیے تجربہ بھی ضروری ہے۔ صرف کتابیں پڑھنے، کورس کرنے یا کسی سے معلومات لینے سے نہیں بلکہ پریکٹیکل تجربہ حاصل کریں۔

5: کمزور جانور سستا مل جاتا ہے اور آپ اسے باڑہ میں لاتے ہیں کیڑے مار ادوات پلائیں اور خوراک پر آہستہ آہستہ لگائیں۔ اس میں زیادہ فائدہ ہے۔

6: ہر جانور کے لیے مناسب دیکھ بھال کا انتظام کریں۔ شیڈ ہوادار اور خشک رہنا چاہیے، دن میں ایک یا دو مرتبہ لازمی صفائی کریں۔

7: جانور کو اسکے ٹوٹل وزن کے حساب سے 3% تک متوازن خوراک دی جاتی ہے۔ اسکے علاوہ نمک، جڑی بوٹیاں، چارہ وغیرہ بھی دیا جاتا ہے۔

8: اس خوراک کی وجہ سے جانور کو پیاس زیادہ لگتی ہے اس لیے ہر جانور کو 5 لیٹر سے 10 لیٹر پانی کی ضرورت ہوتی ہے۔

9: حفاظتی ٹیکہ جات باقاعدگی کے ساتھ لگوائیں اور بیمار جانور کو فوراً دوسروں سے الگ کر لیں۔ بھوک نہ لگنا اور سست رہنا جانور کی بیماری کی علامتیں ہیں۔

10: ہر جانور کو خرید کر وزن کریں اور پھر ہر ہفتہ بعد بھی وزن کر کے ریکارڈ میں لکھیں تا کہ آپ کو پتہ چل سکے کہ جانور کتنا وزن بڑھا رہے ہیں۔

منافع

جانوروں کو عام طور پر زندہ جانور کے وزن کے حساب سے بیچا جاتا ہے۔اور قصائی یا بیوپاری حضرات جانور کو دیکھ کر ہی اسکے وزن کا اندازہ لگا لیتے ہیں۔بکروں اور بکریوں کا ریٹ 350 سے 400 روپے فی کلو تک ہوتا ہے۔مگر عیدالاضحیٰ پر اس کا ریٹ فی کلو کی بجائے جانور کی خوبصورتی اور ٹوٹل وزن پر ہو جاتا ہے۔ فربہ کرنے کے کاروبار میں میں عام طور پر ایک جانور 1000 روپے سے 2500 تک منافع دے سکتا ہے۔ عام طور پر اس کاروبار میں 33% تک منافع آسانی سے کمایا جا سکتا ہے۔ آپکو مطلوبہ وزن کا بکرا تقریباً 3500 روپے سے 4000 روپے کے لگ بھگ ملے گا۔آپ اسکو 120 دنوں میں تقریباً 1500 روپے کی خوراک کھلائیں گے اور چارہ وغیرہ۔ یہ بکرا 8500 روپے کے لگ بھگ بک جاتا ہے۔آپ ایک سال میں 100 کے گروپ کے حساب سے 300 بکرے بیچیں گے اور ایک بکرے پر آپکو قریباً 2000 روپے تک آسانی سے بچت ہو جائے گی۔

* اوپر دیئے گئیے تمام ریٹس علاقے اور مختلف دوسری وجوہات کی وجہ سے کم یا زیادہ بھی ہو سکتے ہیں۔

سامان کی ضرورت:

ٹوکہ مشین، پانی کا پمپ، خوراک کی کھرلیاں (بکروں کے لیے سپیشل بنوائی جاتی ہیں تاکہ بکرے ان کے اندر نہ جا پائیں جس سے خوراک خراب ہو جاتی ہے)، پانی کا ٹب، ہاتھ ریڑھی، بکروں کے وزن کرنے کا کنڈا وغیرہ، اسکے علاوہ ایک شیڈ، سٹور روم وغیرہ کی بھی ضرورت ہے۔

ڈیپارٹمنل سٹور Departmental Store

ڈیپارٹمنٹل سٹور ایسے کاروباروں میں سے ایک ایسا کاروبار ہے جو پاکستان اور دوسرے ملکوں میں بھی سب سے زیادہ ترقی کر رہے ہیں۔ یہ ایک ایسی دکان ہوتی ہے جسمیں زندگی کی تمام بنیادی اشیائے ضرورت ایک ہی چھت کے نیچے مل جاتی ہیں۔ گاہک یہاں پر آ کر روزمرہ زندگی کی ضرورت کی مختلف چیزیں خریدتے ہیں۔حکومتِ پاکستان نے بھی یوٹیلیٹی سٹور کے نام پاکستان بھر میں اپنے سٹور بنا رکھیں ہیں۔ اب تو پاکستان میں بڑے سٹور بھی بہت کامیاب ہیں جیسے کہ میٹرو، میکرو، الفتح، ایچ کے بی اور دوسرے بھی۔

یہ کاروبار کس طرح شروع کریں؟

اس کاروبار کو شروع کرنے کے لیے کوئی خاص اصول وضوابط نہیں ہیں۔آپ یہ کام 2 یا 3 لاکھ روپے سے ایک چھوٹا سٹور یا پھر کئی لاکھ یا کروڑوں سے بڑا سٹور بھی شروع کر سکتے ہیں۔سٹور جتنا بڑا بنانا چاہتے ہیں جگہ بھی اتنی ہی زیادہ چاہیے ہوگی۔ جگہ خریدنے کی بجائے کرایہ پر حاصل کریں کیونکہ اچھی لوکیشن پر جگہ لینا نہ صرف مشکل ہے بلکہ سرمایہ کا زیادہ تر حصہ جگہ کی خریداری میں استعمال ہو جائے گا۔ سٹور ایسا جگہ قائم کیا جائے جہاں پر آس پاس 2000 سے 3000 کے لگ بھگ گھر موجود ہوں۔ اور لوگوں کی قوتِ خرید Purchasing Power بھی زیادہ ہو۔ اگر آپ بڑا اسٹور بنانا چاہتے ہیں تو اپنے ساتھ کوئی قابلِ بھروسہ پارٹنر شامل کر لیں۔تاکہ نہ صرف ابتدائی سرمایہ زیادہ ہو جائے بلکہ سٹور کی مینجمنٹ بھی آسان ہو جائے۔سٹور ایسی جگہ پر بھی بنا سکتے ہیں جہاں پر آبادی کا نیا رجحان بڑھ رہا ہے جیسا کہ شہر کے قریب بننے والی نئی بستیاں یا سوسائٹیاں۔

شروع میں آپ کو ہول سیل مارکیٹوں سے مال خریدنا پڑے گا بعد میں مختلف چھوٹی بڑی کمپنیوں والے خود آ کر مال دے کر جائیں گے۔

ایسا سٹور بنائیں جسمیں درج ذیل چیزیں دستیاب ہوں۔اور ان چیزوں کے مختلف تناسب سے رکھیں۔ان کے علاوہ بھی آپ جو چاہیں رکھ سکتے ہیں۔

☆ گروسری اور اشیائے خورد ونوش وغیرہ (صابن، شیمپو، سرف بسکٹ، مصالحہ جات، کاسمیٹکس وغیرہ) 55% تک
☆ بچوں کے ملبوسات (شرٹس، پینٹ، ٹوپیاں، بلٹیں، جرسیاں وغیرہ) 5% تک
☆ کراکری اور پلاسٹک کی اشیاء (پانی کے ٹب مگ، گلاس، پلیٹیں، چھریاں، چمچ وغیرہ) 4% تک
☆ صابن، ڈیٹرجنٹ وغیرہ (ہر کمپنی کی نہانے کے صابن، شیمپو، صفائی کرنے کے لیے کیمیکلز)15% تک
☆ کاسمیٹکس اور مصنوعی زیوارت(Artificial Jewelry، سرخیاں، پاؤڈر، رنگ گورا کرنے کی کریم، ہیئر کیئر، میک اپ ک برش وغیرہ) 5 فیصد
☆ آئس کریم اور مشروبات (تمام مشہور کمپنیوں کی آئس کریم، دودھ سے بنی ہوئی قلفیاں، دوددھ کی بوتلیں، پیپسی، کوکا کولا اور جوسز وغیرہ)5 فیصد
☆ سٹیشنری، کارڈ اور تحائف (پنسلیں، پین، کاپیاں، سکول بیگز، مختلف طرح کے گفٹس وغیرہ) 1 سے 3 فیصد
☆ گھڑیاں اور کلاک (بچوں، خواتین اور مردوں کی گھڑیاں، اور وال کلاک وغیرہ)1 فیصد
☆ بیکری کی اشیاء (کیک، بریڈ بسکٹ، مٹھائیاں وغیرہ)5 سے 10 فیصد

منافع

اس کاروبار میں چونکہ سینکڑوں یا ہزاروں مختلف چیزیں ہوتی ہیں اور سب کا منافع بھی الگ الگ ہوسکتا ہے لیکن زیادہ منافع کے لحاظ سے سب سے زیادہ منافع والی اشیاء (کھلونے اور ملبوسات وغیرہ)، کراکری، کاسمیٹکس سے متعلقہ سامان، گھڑیاں، الیکٹرونکس، بیکری وغیرہ شامل ہیں۔ باقی تمام چیزیوں میں منافع 10 سے 15 فیصد ہے۔ تو ملا جلا کے منافع کی حد 20 فیصد تک ہو جاتی ہے۔ یعنی اگر 10000 کی سیل کی تو لگ بھگ 2000 کے قریب منافع ہو جاتا ہے۔ بڑے بڑے اخراجات میں دکان کا کرایہ، بجلی کا بل اور ملازمین کی تنخواہ وغیرہ شامل ہیں۔

کامیابی کے راز

1: ڈیپارٹمنٹل سٹور کی کامیابی سب سے پہلا راز اس بات میں ہے کہ سٹور کس لوکیشن پر بنایا جا رہا ہے۔ 2: بڑے سٹور پر کمپیوٹرائزڈ پیمنٹ اور Inventery سسٹم سے کام لیں۔ تاکہ آپ کو کیش فلو اور چیزوں کی مکمل معلومات ہر وقت میسر ہو۔ 3: شروع کے چند مہینے کیبل اور پمفلٹس کے ذریعے خوب اشتہار بازی کریں۔ جس سٹور کے سامنے یا آس پاس گاڑیوں کی پارکنگ کی جگہ ہو وہ زیادہ چلتا ہے۔ 4: تمام ملازمین کو گاہک کے ساتھ خوش اخلاقی سے پیش آنے کی تربیت دیں۔ 5: سٹور میں ہر طرف CCTV کیمرے لگوائیں۔ یہ نہ صرف اپنے عملے نظر رکھنے کے لیے بلکہ حفاظتی نکتہ نظر سے بھی ضروری ہے۔ 6: ایک خاص Limit تک خریداری کرنے پر فری گفٹ سکیم نئے کسٹمرز کو متوجہ کرنے کا ایک اہم ذریعہ ہوسکتا ہے۔

سامان کی ضرورت:

مختلف طرح کے سامان رکھنے کے لیے الماریاں اور ریک، کیش رکھنے کا دراز، ہینڈ سکینر، ملٹی بار کوڈ سکینر، کمپیوٹر، پرنٹر، ڈیپارٹمنٹل سٹور سافٹ وئیر، ٹرالیاں، یو پی ایس، CCTV کیمرے، فریزر وغیرہ۔ بعض کمپنیاں دکاندار کو فریزر وغیرہ خود فراہم کرتی ہیں۔

پرنٹنگ پریس Printing Press

پرنٹنگ پریس یا چھپائی سے متعقلہ کاروبار پچھلی ایک دہائی میں بہت ترقی کر چکے ہیں۔اب اسمیں جدت آ چکی ہے اور پرانی پرنٹنگ مشینوں کے ساتھ ساتھ جدید فلیکس پرنٹنگ مشین بھی آ چکا ہے۔ جومختلف سائز ہوہورڈنگز، سائن بورڈ وغیرہ کے کام آتی ہیں۔ یہ کاروبار پاکستان کے ہر شہر اور قصبے میں ہورہا ہے۔
اس کاروبار میں ویسے تو بہت مختلف طرح کے کسٹمرز ہوتے ہیں لیکن کوشش کریں کے آپ کو کالجز، سرکاری دفاتر، سکولز، فیکٹریوں کے آرڈرز مل جائیں کیونکہ نہ صرف ان سے بڑا آرڈر مل جاتا ہے بلکہ مستقل کام بھی ملتا رہتا ہے۔ باقی چھوٹے کام جیسے کہ شادہ کارڈ وغیرہ چلتے رہیں۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

سب سے پہلے جگہ کا بندوبست کریں۔مشین شب سے اہم جز ہے۔آپ اپنے پاس سرمایہ اور ضرورت کے حساب سے مشین خرید سکتے ہیں۔اسکو چلانے کے لیے ایک تجربہ کار آپریٹر کی بھی ضرورت ہوگی۔ایسا آدمی ڈھونڈیں جو نہ صرف مشین چلا سکے بلکہ اس کو ٹھیک بھی کرسکے۔ آرڈر ملنے کے بعد سب سے پہلے کمپیوٹر میں اس چیز کا ڈیزائن تیار کیا جاتا ہے۔جس کے لئے CorelDraw اور Inpage جیسے سافٹ وئیر استعمال ہوتے ہیں۔ غلطیاں وغیرہ نکل جانے یا پروف ریڈنگ کے بعد اسکوٹریسنگ پیپر یا نیگیٹو فلم پر پرنٹ کر کے ایک پلیٹ تیار کی جاتی ہے جسکو مشین مین یا آپریٹر کے حوالے کیا جاتا ہے۔اب چھپائی کا عمل شروع ہوتا ہے۔سنگل کلر اور ملٹی کلر کی پرنٹنگ میں کافی فرق ہوتا ہے۔ اسکے بعد کٹائی والی چیزیوں کی کٹائی اور لیمنیشن وغیرہ بھی کی جاتی ہے۔
شادی کارڈ، وزٹنگ کارڈز، مختلف سائز کے اشتہار، باریک گتے اور کاغذوں کے ڈبے (مٹھائی وغیرہ کے لیے)، کتابیں، دوائیوں اور دوسری چیزیوں کی ڈبیاں، لیٹر ہیڈز، پیڈ، واؤچرز، کیلنڈرز اور بہت سے دوسری چیزیں شامل ہیں۔

مشینیں

ویسے تو دنیا کے ترقی یافتہ مما لک میں پرنٹنگ کے لیے بڑی جدید مشینیں استعمال ہورہی ہیں مگر پاکستان میں زیادہ تر (Rota, Solna, Heidelberg, GTO) وغیرہ شامل ہیں۔ یہ تمام امپورٹڈ ہوتی ہیں اور سیکنڈ ہینڈ یا Used مل جاتی ہیں۔ان تمام کے پارٹس بآسانی دستیاب ہوتے ہیں اور ان کو Repair کرنا بھی آسان ہوتا ہے۔ ان مشینوں کے پیداواری صلاحیت مختلف ہوتی ہے یعنی کس قسم کی مشین ایک گھنٹہ میں کتنی چھپائی کرسکتی ہے۔روٹا مشین 4000 کے لگ بھگ ایک گھنٹہ میں، Solna مشین 10 ہزار تک چھپائیاں کرسکتی ہیں۔

منافع

اس کاروبار میں منافع 30 فیصد تک ہوجاتا ہے۔یعنی اگر آپ نے 1000 روپے کا کام کیا ہے تو اسمیں سے 300 روپے تک آپ کو بچ جاتے ہیں۔ویسے تو کاروبار پورا سال ہی چلتا رہتا ہے مگر شادیوں کے سیزن، بلدیاتی الیکشن وغیرہ کے دنوں میں کام اتنا زیادہ ہوجاتا ہے کہ دن کے ساتھ ساتھ راتوں کے بھی کام کرنا پڑتا ہے۔

کامیابی کے راز

اس کاروبار کی کامیابی کے لیے سب سے زیادہ ضروری چیز یہ ہے کہ آپ کاروباری سیکٹر میں اپنے روابط بڑھائیں تا کہ آپ کو وہاں سے مسلسل آرڈرز مل سکیں۔

پورے کام کو اچھی طرح سے سمجھیں جس میں مشین کے کام کرنے کا طریقہ، ڈیزائنگ، کٹائی اور فنشنگ وغیرہ شامل ہیں۔
ایک ہی چیز کا آرڈر جتنا بڑا ہوگا اسمیں اتنا ہی زیادہ منافع ہوگا۔ کیونکہ ایک ہی پلیٹ، ڈیزائننگ وغیرہ استعمال ہوتی ہے۔
حکومتی ادارے عام طور پر بولی کے ذریعے اپنے آرڈر دیتی ہیں۔ آپ بھی اپنی کمپنی کو رجسٹرڈ کروا سکتے ہیں۔
اچھی لوکیشن بھی اس کاروبار میں کامیابی کی ضمانت ہے۔
کوشش کریں کہ یونٹ اس شہر میں لگائیں جہاں پر بہت سے دفاتر اور تعلیمی ادارے موجود ہوں۔

مشینری اور دیگر سامان کی ضرورت

Off Set پرنٹنگ مشین recondition، سولنا مشین، کٹنگ مشین، ڈائی کٹنگ، ڈیجیٹل مشین، جنریٹر وغیرہ۔ اسکے علاوہ، کمپیوٹر، آفس چیئر، ٹیبل، پنکھے وغیرہ بھی شامل ہیں۔

کاغذ اور مشینری کے سپلائرز

پاکستان پرنٹنگ ایکویپمنٹ کمپنی: C 11/3 سڈکو ایونیو سنٹر، 264RA لائنز، سٹریچن روڈ، کراچی۔ فون نمبر: 021-35656981
جاوید کمرشل کارپوریشن: 4 احتشام چیمبرز، پیپر مارکیٹ، شاہراہ ملت، لاہور۔ فون نمبر: 042-7248509

Interior Designing انٹیریر ڈیزائننگ

جیسے جیسے تعمیرات کے شعبے میں ترقی ہو رہی ہے اسی کے ساتھ ساتھ انٹیریر ڈیزائننگ کے کاروبار میں میں بھی بڑی تیزی کے ساتھ ترقی ہو رہی ہے۔ چونکہ یہ سروسز فراہم کرنے والا کاروبار ہے اس لیے بہت منافع بخش بھی ہے۔ ماہرین کے اندازے کے مطابق آنے والے سالوں میں دوسرے ملکوں کی طرح پاکستان میں بھی یہ کاروبار بھی ترقی کرے گا۔

یہ کام کس طرح شروع کریں؟

اگر آپ نے Interior Designing کا کورس کیا ہوا ہے تو خود ہی ڈیزائننگ بھی کر سکتے ہیں اور مینجمنٹ بھی۔ اسکے علاوہ آپ کسی تجربہ کار انٹیریر ڈیزائنرز کو ملازمت پہ بھی رکھ سکتے ہیں۔ اسکام کے لیے دفتر خاص طور پر ایسی جگہ پر بنائیں جہاں پر ہاؤسنگ کالونیاں بن رہی ہوں۔ آپکے پاس مختلف قسم کے کسٹمرز آسکتے ہیں جسمیں سب سے زیادہ کارپوریٹ سیکٹر جیسا کہ بنک، ٹیلی کام کے آفس، کمرشل پلازہ، پرائیوٹ کمپنیوں کے آفسز، سلون، بیوٹی پارلرز، شادی ہال، فارم اور گھر وغیرہ شامل ہیں۔
شروع میں آپ 4 سے 5 لوگوں کے ٹیم بنائیں گے جسمیں انچارج، ڈیزائنرز، مارکیٹنگ وغیرہ سے متعلق لوگ ہوں گے۔

چند ضروری باتیں۔

1: کاروبار کے مالک ہونے کی حیثیت سے آپ اس کام کے متعلق جتنا سیکھیں گے اور جتنا تجربہ لیں گے اتنا بہتر ہوگا۔

2: ایسی جگہ کے سنٹر میں یا قریب میں آفس بنائیں جہاں بہت سی نئی کالونیاں بن رہی ہوں۔

3: زیادہ وقت دوسرے انٹیریئر ڈیزائنر، گھر کے مالکان، نقشے بنانے والے اور بزنس Owners کے ساتھ بات چیت اور معلومات کے تبادلہ کریں۔

4: کمروں کی سجاوٹ، فرنیچر اور Fixture کا کام کرنے والوں سے ڈائرکٹ رابطہ رکھیں۔ کیونکہ وہ آپ کے کاروبار کا Indirectly ایک حصہ ہوں گے۔

5: کوشش کریں کو آپ کے پاس اپنا Profile ہو جس میں آپ نئے گاہکوں کو اپنا مکمل شدہ کام دکھا سکیں۔

6: اپنے کام میں جدت اور Verstality لائیں تا کہ ہر ایک کام ایک دوسرے سے بالکل الگ طرح کا ہو۔

7: کسٹمرز کو دیئے گئے مقررہ وقت میں کام کی تکمیل کریں۔ اس سے آپکا Reputation پر بہت اچھا اثر پڑے گا۔

8۔ اپنے کلائنٹس کے Ideas کے غور سے سنیں اور لکھ لیں۔ اس سے پتہ چلے گا کہ آپکا کلائنٹ کس طرح کی ڈیزائنگ پسند کرتا ہے۔

منافع

جیسا کہ پہلے بھی ذکر کیا جا چکا ہے کہ Interior Desining کا کاروبار سروس مہیا کرنے سے متعلق ہے تو اس کام میں اخراجات بہت کم ہیں۔ آپ ایک پراجیکٹ کی ٹوٹل آمدن سے 65% تک منافع بڑی آسانی سے کما لیتے ہیں۔

آپکو استعمال ہونے والی مختلف چیزیں جیسا کہ پردے، فرنیچر، پینٹ، پودے وغیرہ خریدنے کا تجربہ ہو اور معیاری چیزیں مناسب دام پر خرید سکیں۔

ابتدائی اخراجات کتنے ہیں؟

آپ یہ کاروبار 5 سے 10 لاکھ روپے تک پاکستان کے کسی بڑے شہر کے اچھے علاقے میں شروع کر سکتے ہیں۔ اس کام کے لیے ایک فل فرنشڈ آفس، AC وغیرہ اور Advertisement کے اخراجات وغیرہ شامل ہیں۔ آپکو سامان کی نقل و حمل کے لیے ایک سوزوکی پک اپ کی بھی ضرورت پڑے گی۔ سارا سیٹ اپ کرنے کے بعد آپ کے پاس کم از کم 5 لاکھ روپے تک رقم ہونی چاہیے جو آپ کا زیرِ گردش سرمایہ ہوگا۔ دوسرے ضروری سامان میں کمپیوٹر، لیپ ٹاپ، پرنٹر، سکینر، ڈیجیٹل کیمرہ وغیرہ شامل ہیں۔

میڈیکل سٹور

پوری دنیا اور پاکستان میں بھی ہر ماہ گھر کے ہر فرد کی صحت پر ماہانہ آمدن کا کافی حصہ لگ جاتا ہے۔ چھوٹے بچوں سے لے کر گھر کے بزرگ افراد تک ہر کسی کو دوائیوں کی ضرورت پڑتی رہتی ہے۔ اس وجہ سے میڈیکل سٹور کا کام بہت چلتا ہے۔ اگر آپ میڈیکل سٹور کا کاروبار کرنا چاہتے ہیں تو میڈیکل سٹور ایسی رہائشی جگہوں پر بنائیں جہاں پر امیر اور غریب طبقہ دونوں ہی آسانی سے رسائی حاصل کریں۔ آپ اپنے سٹور پر نیشنل اور انٹرنیشنل مصنوعات فروخت کر سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ بھی بہت سی دوسری چیزیں جیسا کہ Food Supplements، شیمپو، پیمپرز وغیرہ بھی فروخت کیے جاتے ہیں۔ میڈیکل سٹور دن

میں 16 گھنٹے تک کھلا رکھنا چاہیے۔ عام طور پر میڈیکل سٹور کا بزنس انفرادی طور پر ممکن ہے لیکن مختلف وجوہات کی وجہ سے پارٹنرشپ بھی کرنی پڑسکتی ہے۔

یہ کاروبار کس طرح کریں؟

اس کام کو کرنے کے لیے آپ کے پاس لائسنس کا ہونا ضروری ہے مگر پاکستان میں لوگ کسی بھی ڈسپنسر سے سالانہ پیسے دے کے خریدتے ہیں اور اسکے نام پر میڈیکل سٹور چلاتے رہتے ہیں۔ کام شروع کرنے سے پہلے آپ چند ماہ کسی بھی اچھے میڈیکل سٹور پر لگائیں، ڈاکٹر سے آئی ہوئی دائیوں کے نام کو پڑھنا، دوائیوں کے رکھنے کے ترتیب وغیرہ۔ یہ کام بڑی احتیاط کا بھی ہے۔ کیونکہ آپ سے کسی کو کوئی غلط دوائی بھی جا سکتی اور انہیں بجائے فائدے کے نقصان دے سکتی ہے۔ زیادہ تر تو میڈیکل سٹور کرائے پر لی گئی دکان میں ہی بنایا جاتا ہے۔ دکان کا کرایہ شہر اور علاقے کے حساب سے مختلف ہوسکتا ہے لیکن آپ کو دکان 5000 روپے سے 25000 روپے ماہانہ کرایہ پر مل جائے گی۔ اسکے علاوہ 3 مہینے کا ایڈوانس بھی دینا پڑے گا۔ دوائیاں رکھنے کے لیے لکڑی کے بنے ہوئے ریکس بنوائیں۔ ایک کاؤنٹر، پنکھے، بجلی کی فٹنگ وغیرہ بھی کروالیں۔ اسکے لیے دکان کا سائن بورڈ بھی بنوائیں۔ شروع میں خود جا کر ہول سیل دکانوں سے دوائیاں خریدیں اسکے بعد تمام فارما کمپنیوں کے نمائندے خود آ کر دوائیاں دے کر جائیں گے۔ کسی کامیاب میڈیکل سٹور پر دوائیوں کے علاوہ دوسری اشیاء بھی رکھی جاتی ہیں جیسا کہ بچوں کے پیمپرز، شیمپو، ٹوتھ پیسٹ، فوڈ سپلیمنٹ وغیرہ۔

نوٹ: پاکستان میں میڈیکل سٹور بنانے کے لیے علاقے کے ڈسٹرکٹ ہیلتھ آفیسر یا DHO سے رجسٹریشن کروانا لازمی ہے۔ اسکے علاوہ میڈیکل سٹور چلانا یا دوائیاں بیچنا قانوناً جرم ہے۔ شروع کے پہلے سال دوائیوں کا سٹاک 15 دن تک کے لیے کافی ہوتا ہے۔ شروع میں ایک سیلز مین ہی رکھیں کام بڑھ جانے پر سیلز مین کی تعداد میں اضافہ کرتے جائیں۔ سیلز مین کو چند سال کا کسی بڑے میڈیکل سٹور کا تجربہ ہونا چاہیے۔

ابتدائی سرمایہ

سب سے پہلی اور ضروری چیز ہے جگہ کا حصول۔ اور آپکو درمیانہ طبقہ کے رہائشی علاقے میں دکان 5 ہزار روپے سے 25000 روپے ماہانہ تک کرائے پر ملے گی، اسکا کم از کم تین مہینے کا ایڈوانس بھی دینا پڑے گا۔ اسکے علاوہ دکان کا فرنیچر، دوائیاں خریدنے کے لیے رقم اور اسکے علاوہ آپکے پاس مناسب مقدار میں Cash in Hand بھی ہونا چاہیے۔ بہرحال کچھ لوگوں نے 5 لاکھ سے 10 لاکھ روپے تک میں میڈیکل سٹور کا کا شروع کیا اور پہلے ہی سال میں اپنی Investment کو ریکور کرلیا۔

سامان ودیگر لوازمات

میڈیکل سٹور پر مختلف سامان کی ضروت ہرگی جیسا کہ فریج، بلڈ پریشر کے آلہ، پنکھے، کرسیاں یا بنچ، ریکس، کاؤنٹر، سائن بورڈ، AC وغیرہ۔

کامیابی کے راز

☆ میڈیکل سٹور کی لوکیشن اسکی کامیابی میں بہت بڑا کردار ادا کرتی ہے۔ کسی مشہور چوک، پرائیوٹ وسرکاری ہسپتالوں کی نزدیک یا ایسی آبادی میں جہاں پر چار یا پانچ ہزار کے قریب گھر ہوں۔

☆ ریٹس مناسب ہوں تو کسٹمر واپس جلدی آئے گا۔ کمپنیاں دوائیوں کی قیمتوں میں کافی مارجن دیتی ہیں۔ آپ اس میں کافی رعایت کرسکتے ہیں۔

☆ ہر ایک کاروبار کی طرح اس میں بھی کسٹمرز سے خوش اخلاقی سے پیش آئیں۔ ان سے Rudly بات نہیں کرنی چاہیے۔

☆ میڈیکل سٹور دن میں 16 گھنٹے تک کھلا رکھیں۔یعنی صبح جلدی کھولیں اور رات کو دیر تک کھلا رہے۔عام طور پر مریض صبح اور شام کو دوائیاں لیتے ہیں۔
☆ ہر طرح کی اور ہر کمپنی کی دوائی موجود ہو۔کسٹمرز کو خالی ہاتھ واپس نہ جانے دیں چاہے اس کے لیے کسی اور سے دوائی ہی کیوں نہ منگوانی پڑے۔
☆ فارما کمپنیوں کے جانب سے دوائیاں مسلسل فراہم کی جاتی رہیں۔اس بات کی یقین دہانی لیں کہ کمپنی مسلسل اور بروقت دوائی فراہم کرے گی۔

منافع

فارما کمپنیاں دوائیاں پر 10 سے 30 فیصد تک منافع دیتی ہیں۔اب میڈیکل سٹور والوں کی مرضی ہے کہ وہ اپنے کسٹمرز کو کتنی رعایت دیتے ہیں۔ لیکن ایک میڈیکل سٹور کی روزانہ کی کمائی سے 1000 روپے سے 3000 روپے یا زیادہ تک آسانی سے کمائے جاسکتے ہیں۔ ہربل پرڈاکٹس اور فوڈ سپلیمنٹ میں منافع سب سے زیادہ ہوتا ہے۔

بیوٹی پارلر Beauty Parlours

بیوٹی پارلر کا کام تیزی سے بڑھتی ہوئی آبادی اور نت نئے فیشن اور رجحانات کی وجہ سے بہت ترقی کر رہا ہے۔ یہ کسی حد تک بالکل درست ہے کہ پاکستان کی ہر گلی میں بیوٹی پارلر ہے۔تو نیا بنانے کے کیا ضرورت ہے؟ اب لوگ ریٹ کی بجائے کام کے معیار اور دستیاب سہولیات کو دیکھتے ہیں۔ یہ کاروبار خواتین کے لیے بہت ہی عمدہ ہے اور بہت سی ایسی خواتین بھی ہیں جن کہ بیوٹی پارلروں کی پورے ملک میں برانچیں ہیں۔ اس کاروبار کو کامیاب بنانے کے لیے تین چیزوں کی ضرورت ہے۔پہلی کاروبار کی مناسب اور صحیح طریقے سے Advertisement، دوسرا ایکسپرٹ بیوٹیشن اور تیسرا سروس کی کوالٹی۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

ویسے تو شہر کی کسی بھی حصے میں بیوٹی پارلر کا کاروبار شروع کر سکتے ہیں اور اگر آپ کی میک اپ آرٹسٹ اچھا میک اپ کرتی ہیں جو گاہکوں کو پسند آتا ہے تو خواتین شہر کے ہر کونے سے آپ کے پاس پہنچ جاتی ہیں۔مگر بہتر یہی ہوگا کہ شہر کے مخصوص حصوں میں بنایا جائے جیسا کہ ایسا علاقہ جہاں پر متوسط اور زیادہ امیر طبقہ کے لوگ رہتے ہیں۔ آپ کرائے پر کوئی گھر یا پورشن، کسی پلازہ میں میں کرایہ پر جگہ لے سکتے ہیں۔ اگر آس پاس زیادہ شادی ہال موجود ہیں تو کام اور زیادہ چلے گا۔ آپ کو مختلف کاموں کے لیے جگہیں مخصوص کرنا پڑیں گی جس میں ہیر ڈریسنگ، مینی کیور، میک روم، فیشل، استقبالیہ، انتظار گاہ یا Waiting Room، سٹور، دفتر، واش روم وغیرہ۔ آپ کو کسی اچھے علاقے میں 5 مرلے کا گھر 30000 روپے کرایہ تک میں دستیاب ہوگا۔بس اس جگہ کی جدید طریقے سے آرائش کریں، سارا سامان منگوائیں جن میں کرسیاں، میک اپ کا سامان وغیرہ۔خوب Advertisement کریں اور افتتاح والے دن علاقے کی مشہور خواتین کو مدعو کریں۔ بیوٹی پارلر پر ویسے تو کئی طرح کی سروس مہیا کی جاتی ہیں مگر زیادہ تر خواتین فیشل، ویکسنگ، تھریڈنگ، ہیر کٹ، ہیئر ڈائی وغیرہ کے لیے آتی ہیں۔

ابتدائی سرمایہ اور ضرورت سامان

جگہ کے حصول کے بعد دوسرا ضروری کام ہے مختلف طرح کی مشینری اور آلات کی خریداری کرنا۔ اسکے لیے مختلف مشینیں ، کرسیاں وغیرہ تقریباً

150000روپے میں ملیں گی۔جسمیں (الیکٹریکل فیشیل یونٹ، ہیر سسٹم، پیڈی کیور مشین، ہیر بیک واش، ویکس وارمر کینچیاں، کنگھے، رولرز، ہیئر کیپ، ہیئر کرلنگ مشین، ہیر ڈرائیر، ہیر Straigtnerاور، ویکسنگ کرنے کا بستر، کرسیاں، آئینہ وغیرہ)۔ان کے علاوہ AC، کاؤنٹر لائیٹنگ، یو پی ایس، سائن بورڈ، صوفہ سیٹ، LCD، کمپیوٹر، فریج، پانی کا ڈسپنسر وغیرہ۔

میک اپ کا سامان: فاؤنڈیشن، آئی شیڈ، فیس پاؤڈر، لپ سٹک، Blushers، مہندیاں، وگ، آئی لیشز، سکربز، مساج کریم، بلیچ کریم، رنگ گورا کرنے کی کریم، ہیر کلرز، ویکس، نیل کے رنگ وغیرہ۔ کل ملا کے آپ 5 سے 10لاکھ روپے تک میں ایک اچھا بیوٹی پارلر شروع کر سکتے ہیں جسمیں اور بتائی گئی تمام چیزیں موجود ہوں۔ اچھی بیوٹیشن آپ کو 15ہزار سے 20ہزار روپے ماہانہ تنخواہ میں مل جاتی ہیں۔اسکے علاوہ سپورٹ گرلز جو کہ سیکھنے والی لڑکیاں بھی ہو سکتی ہیں۔ اسکے علاوہ عملے میں ایک سیکورٹی گارڈ کی بھی ضرورت ہو گی۔

ضروری باتیں

1: بیوٹی پارلر کے کاروبار کے لیے تجربہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ پاکستان کی کسی مشہور بیوٹیشن سے کوئی کورس ضرور کریں اور تجربہ بھی لیں۔
2: تمام قسم کی اشیاء کی مسلسل فراہمی کو یقینی بنائیں۔معیاری میک کے سامان کی مسلسل فراہمی کے لیے کاروباری ایگریمنٹ کریں۔
3: بیوٹی پارلر پر صرف ماہر بیوٹیشنز کی خدمات لیں۔ایسی بیوٹیشن کو ملازمت پر رکھیں جنہیں مشہور بیوٹی پارلر پر کئی سال کا تجربہ ہو اور وہ ہر قسم کا کام جانتی ہوں۔
4: اس کاروبار میں تشہیر کرنے سے بہت تیزی سے کام بڑھتا ہے۔کاروبار کے شروع کے چند مہینے، عید سے پہلے اور شادیوں کے سیزن میں بھر پور تشہر کریں۔
5: بیوٹی پارلر ایسی جگہ بنائیں جہاں خواتین آسانی سے پہنچ سکیں۔شہر کے مشہور علاقے میں ہو اور پارکنگ وغیرہ کی جگہ کا مناسب بندوبست بھی ہو۔

منافع

ویسے تو یہ کام پورا سال ہی چلتا ہے مگر شادیوں کے سیزن اور عیدین وغیرہ پر تو دن اور رات کام کرنا پڑتا ہے۔ اس کاروبار میں ریٹ فکس نہیں ہوتے بلکہ معیار اور برانڈ کے نام کے مطابق پیسے لیتے ہیں۔یہاں پر ایک درمیانہ درجہ کے بیوٹی پارلر کے ریٹس دیئے گئیے ہیں۔یہ ریٹ اس سے کم یا زیادہ بھی ہو سکتے ہیں۔فیشیل:500، ویکسنگ اور تھریڈنگ: 500روپے، برائیڈل میک اپ: 3000روپے، پارٹی میک اپ: 3000، ہیر کٹ: 400، ہیر ڈائی: 400۔ **سروسز اور سپیشل میک اپ:** فیشیل، ویکسنگ، میک اپ، پیڈی کیور، مینی کیور، ہیر کٹنگ اور سٹائل وغیرہ۔دلہن سپیشل میک اپ، پارٹی میک اپ وغیرہ۔

کامیابی کے راز

آپ ایسا بیوٹی پارلر بنائیں جہاں پر ہر طرح کی جدید سہولیات اور لوازمات میسر ہوں جیسا کہ بیٹھنے کے لیے بہترین انتظام، جدید آلات، امپورٹڈ میک اپ کا سامان وغیرہ۔ Advertisementزیادہ سے زیادہ کریں۔ ممبر شپ اور Deals بھی متعارف کروائیں۔

عرقِ گلاب کی کشیدگی Rose Water Distillation

عرق گلاب ایک بہت ہی مفید چیز ہے جو کہ مختلف بیماریوں اور دوسری چیزوں کے لیے استعمال ہوتا ہے۔ پاکستان کے بہت سے علاقوں میں ہزاروں ایکڑ پر گلاب کی کاشت ہوتی ہے۔ جس میں سے کچھ گلاب شادیوں وغیرہ پر اور پتیوں سے عرق نکال کر پیک کر کے بیچ دیا جاتا ہے۔ پاکستان کے بڑے شہروں میں ہربل دوائیاں بنانے والی کمپنیاں اور چھوٹے یونٹ یہ کام کر رہے ہیں۔ گلاب کا عرق نکال کر پیکنگ کر کے ہول سیل ڈیلروں، پنساریوں، میڈیکل سٹور اور پرچون سٹور پر بیچا جا سکتا ہے۔ یہ کاروبار پورے پاکستان میں پھیلایا جا سکتا ہے۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

گلاب کے پھول کی پتیاں منڈیوں سے فی کلو یا فی من کے حساب سے آسانی کے ساتھ ہر موسم میں مل جاتی ہیں۔ عرقِ گلاب پتیوں کو بھاپ کے ذریعے پراسس کر کے نکالا جاتا ہے۔ عرق کو کشید کر کے 750ml اور 250 مل یا اس سے چھوٹے سائز کے بوتلوں میں بھر دیا جاتا ہے۔ گلاب کی پتیاں خود کاشت کر نے کی بجائے بازار سے خریدنا زیادہ بہتر ہے۔ اس کام میں تمام قسم کی مشینری لینے کے لیے نیچے دیئے گئے کمپنیوں سے رابطہ کر سکتے ہیں یا کسی بھی اور جگہ سے خرید سکتے ہیں۔ خام مال میں آپکو گلاب کی پتیاں اور پلاسٹک کی بوتلوں کی ضرورت ہوگی۔ ملازمین میں انچارج، ہیلپر، ورکر اور سیلز مین کی ضرورت ہوگی۔ ویسے تو آپ اپنا یونٹ ملک کی کسی بھی علاقے میں لگا سکتے ہیں لیکن بڑے شہروں جیسا کہ لاہور، راولپنڈی، ملتان، کراچی میں شروع کرنا زیادہ بہتر ہوگا۔ کیونکہ یہاں سے تازہ پتیوں کی دستیابی اور پراڈکٹ کی سیل زیادہ اچھے طریقے سے ہو پائے گی۔ عرق گلاب تیار کرنے کے بعد آپ اس کو دوائیاں بنانے والی کمپنیاں، حکیم، پنساری اور پرچون سٹور وغیرہ پر بیچ سکتے ہیں۔

ابتدائی اخراجات

اس کام کے لیے آپکو 500 سے 700 مربع فٹ جگہ درکار ہو گی جسمیں آپ پیدواری یونٹ اور سٹور قائم کریں گے۔ مشینری میں پلانٹ جسکی Capicity تقریباً 150 لیٹر ہے اور اسکی قیمت تقریباً 120000 روپے ہے۔ اسکے علاوہ عرق کشیدگی کے برتن وغیرہ 25000 روپے میں مل جائیں گے۔ باقی سامان میں چولہے، پیکنگ کرنے کے لیے کیف وغیرہ شامل ہیں۔ سامان کی نقل وحمل کے لیے ایک چنگ چی رکشہ یا وین کی بھی ضرورت ہوگی۔ باقی سامان میں کمپیوٹر، پرنٹر، دفتری سامان، یو پی ایس وغیرہ شامل ہیں۔

منافع

750ml مقدار کی بوتل اور عرق کی لاگت تقریباً 14 روپے ہیے جبکہ یہ آپ فروخت کریں گے تقریباً 50 روپے میں۔ اسی طرح 250ml کی بوتل کی لاگت 9 روپے کے لگ بھگ ہے اور یہ بکے گی تقریباً 30 روپے میں۔ ٹوٹل آمدن میں سے 20 فیصد اخراجات بھی ہیں۔

ضروری باتیں

1: باقی کاروباروں کی طرح یہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے مکمل معلومات اور چند ماہ کا تجربہ لازمی حاصل کریں۔

2: بہتر منافع کے لیے صرف، تازہ اور عمدہ پتیوں کی مسلسل خریداری کا بندوبست کریں جو آپ کو مناسب قیمت پر بھی مل جائیں۔

3: اپنی پراڈکٹ کا ایک معیار بنائیں اور پھر اس کو قائم رکھیں۔ بازار میں آپکو مسابقت کرنی پڑے گی اور اعلیٰ معیار ہی کامیابی کی اصل اور مستقل ضمانت ہے۔
4: شروع میں اور پھر وقتاً فوقتاً کاروبار کی تشہیر کرتے رہیں۔مختلف طریقے سے جیسا کہ ہر متعلقہ گاہک کے پاس جا کر پراڈکٹ کی مارکیٹنگ کریں۔
5: پراڈکٹ کی مناسب طریقے سے مارکیٹنگ کریں اور سپلائی کریں۔اس کام کے لیے تجربہ کار آدمی کو ملازمت پر رکھیں۔

مشینری، مال کے سپلائرز اور ماہرین

حنیف اینڈ سنز:

پتہ: 384ڈی، سلامت پورہ، جی ٹی روڈ، لاہور۔فون نمبر: 042-3654006

Pamico Technologies

پتہ:P-214، گلی نمبر2، شاداب کالونی، جھنگ روڈ، فیصل آباد:فون نمبر: 041-2551911

شہد کی مکھیوں کی افزائش Honey Bees Farming

شہد کی مکھیوں کو پالنا، شہد حاصل کرنا اور پیک کر کے بیچنا ایک بہت ہی منافع بخش کاروبار ہے۔ یہ کاروبار ایسے علاقے میں کیا جاتا ہے جہاں پر طرح طرح کے پھولوں کی پیداوار زیادہ ہو۔ ویسے تو یا کام پاکستان کسی کسی بھی حصے میں کیا جا سکتا ہے لیکن زیادہ موزوں کے پی کے کے علاقے اور پنجاب شامل ہیں۔ شہد کا استعمال نہ صرف کھانوں میں بلکہ ادویات سازی میں بھی ہوتا ہے۔شہد کا اکٹھا کر کے نہ صرف مقامی مارکیٹ میں بلکہ دوسرے ممالک کو بھی برآمد کیا جاتا ہے۔
شہد کی مکھیوں کا کاروبار ایک چھوٹے پیمانے کا کام ہے اور کم سرمایہ کاری سے شروع کیا جا سکتا ہے۔شہد دو طرح کا ہوتا ہے ایک جنگلی شہد جو کہ مختلف جنگلوں سے ملتا ہے اور دوسرا مصنوعی طریقہ سے یعنی مکھیوں کا فارم بنا کر۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

اسکے لیے آپکو کسی بھی مکھیوں کے فارم سے مکھیوں کی خریداری، مصنوعی چھتے وغیرہ خریدنے ہیں۔ پھر ان مکھیوں کے اس جگہ لے کر جانا پڑتا ہے جہاں پر رس بھرے پودے موجود ہوں۔ ایک چھتے سے تقریباً30 کلو سالانہ تک شہد حاصل کیا جا سکتا ہے۔آپ شروع کے پہلے چند سال50 سے80 چھتوں پر مشتمل شہد کے چھتے بنوائیں۔اس سے آپ کو ایک سال میں 2500 سے 3000 کلوگرام تک شہد مل جائے گا۔ بعد میں اپنے کاروبار کو وسعت دے کر چھتے بڑھاتے جائیں اور ملازمین میں اضافہ بھی کرتے جائیں۔ آپ یہ کام پنجاب کے علاقوں خصوصاً بہاولپور، ملتان، جھنگ، سرگودھا اور اسلام آباد کے قریب شروع کریں۔سندھ میں سکھر، میرپور خاص، شکارپور، ٹھٹھہ وغیرہ اور خیبر پختونخواہ میں بنوں، سوات، کوہاٹ، نوشہرہ، مردان وغیرہ شامل ہیں۔
شہد کو چھتے سے نکالنے کے لیے لوہے کے شکنجے اور برتن استعمال کیے جاتے ہیں۔اسکے بعد شہد میں سے ہر طرح کے ذرات وغیرہ کو صاف کر بوتلوں میں پیک کر دیا جاتا ہے۔ بوتلوں پر اپنے نام کے لیبل بھی لگائیں۔

شہد باقی کھانے پینے والی اشیاء کے طرح جلدی خراب نہیں ہوتا۔آپ اسکوسٹور بھی کر سکتے ہیں تا کہ سردیوں میں اچھے داموں پر فروخت کیا جا سکے۔

چند ضروری باتیں: Tips

1: مختلف حکومتی ادارے اور پرائیوٹ فارم شہد کی مکھیوں کے بارے میں کورسز کرواتے ہیں اور مکمل رہنمائی کرتے ہیں۔کاروبار کو شروع کرنے سے پہلے آپ خود بھی اور اپنے ملازمین کو بھی ٹریننگ دلوائیں۔

2: آپ کا کاروبار تب ہی منافع بخش ہوگا اور اچھے داموں پر شہد بکے گا جب شہد کا معیار اچھا ہو اور صاف ستھرا بھی ہو۔شہد کا معیار موسم، علاقہ اور پھولوں کی اقسام پر بھی منحصر ہے۔

3: بوتلوں کی پیکنگ اور ڈیزائن نہ صرف خوبصورت ہو بلکہ اسمیں انفرادیت بھی ہو۔پیکنگ کا ڈیزائن اچھا ہوگا تو شہد زیادہ بکے گا۔

4: بہترین معیار کے چھتے اور موزوں جگہ کا انتخاب بھی کامیابی میں بہت بڑا کردار ادا کرتے ہیں۔یعنی جہاں پر اردگرد پھول وغیرہ زیادہ ہوں۔

5: شہد کی پیداوار کے دوسرے فارمرز سے بھی رابطہ میں رہیں۔اور ان سے وقتاً فوقتاً معلومات کا تبادلہ کرتے رہیں۔

شھد کی مکھیوں کی چند دلچسپ معلومات Intresting Facts about Honey Bees

1: شہد کی مکھی ایک سیکنڈ میں 200 مرتبہ پر ہلا سکتی ہے۔یہ 6 میل تک 15 میل فی گھنٹہ کی رفتار سے اڑ سکتی ہے۔

2: ایک مکھی اپنی پوری زندگی میں 1/12th چمچ شہد بنا سکتی ہے۔ایک کام کرنے والی مکھی یعنی Workers کی زندگی 1 ماہ سے 10 ماہ تک ہوتی ہے۔

3: شہد کی مکھیوں کے جھنڈ کو 1 کلو شہد بنانے کیلیئے 90000 میل کا سفر کرنا پڑتا ہے۔

4: شہد کی مکھی ایک Trip میں 50 سے 100 پھولوں کا وزٹ کرتی ہے۔

5: مکھیوں کے ایک کالونی میں ایک ملکہ ہوتی ہے اور باقی مکھیوں کی تعداد 20 سے 60 ہزار تک ہوسکتی ہے۔ملکہ 5 سال تک زندہ رہتی ہے۔اس کا کام چھتے میں انڈے دینا ہوتا ہے۔یہ ایک سردیوں کے دنوں میں ایک دن میں 2500 تک انڈے دیتی ہے۔

ماہرین اور سپلائرز

سید عاصم ظفر شاہ (Honey Consultant and Trainer)

پتہ: شاہ فارمز، 6-4 دل کشا چیمبرز، بالمقابل گوڈین سینما، مارسٹن روڈ کراچی۔فون نمبر: 021-38202639

NARC

پتہ: ہنی بی ریسرچ انسٹی ٹیوٹ نیشنل ایگریکلچرر ریسرچ سرکل، پارک روڈ، اسلام آباد۔فون نمبر: 051-9255012

Biztech Engineering

پتہ: اونگی نمبر 5، نزد پولیس سٹیشن، کراچی۔فون نمبر: 021-35427334

انگوروں کی کاشت کاری Grapes Farming

اللہ تعالیٰ نے پاکستان کو ایسی زمین سے نوازا ہے کہ یہاں تقریباً تقریباً ہر طرح کی سبزی اور پھل اگائے جا سکتے ہیں۔ ان چیزوں سے نہ صرف ملکی ضروریات پوری کی جاتی ہیں بلکہ برآمد کر کے قیمتی زرِمبادلہ بھی کمایا جا سکتا ہے۔ انگور نہ صرف پھل کے طور پر استعمال ہوتا ہے بلکہ اس سے جوس بھی بنایا جاتا ہے، فروٹ چاٹ میں استعمال ہوتا ہے اور کشمش بھی بنائی جاتی ہے۔ پاکستان میں کافی علاقے ایسے ہیں جہاں پر انگوروں کی مختلف اقسام کو اگایا جا سکتا ہے۔ پہلے پہل یہ سمجھا جاتا تھا کہ انگور صرف پہاڑی علاقوں میں ہی کاشت ہو سکتا ہے۔ مگر یہ نہ صرف پہاڑی بلکہ نیم پہاڑی، میدانی حتیٰ کہ صحرائی علاقے میں بھی پیداوار لی جا سکتی ہے۔ پاکستان میں انگور کی اقسام کارڈینل، نارک بلیک، سلطانہ اور تھامسن وغیرہ زیادہ مشہور ہیں۔ پوٹھوہار، جنوبی پنجاب کے علاقے بہاولنگر، بہاولپور وغیرہ اور چولستانی علاقوں میں بھی وغیرہ میں بھی بہت ہی کامیابی سے کاشت جاری ہے۔ دنیا میں انگوروں کی 8000 کے قریب Varieties ہیں۔ انگوروں کے رنگ سفید، سرخ، نیلا، کالا، سبز، پرپل اور گولڈن ہو سکتے ہیں۔ انگور دنیا کے ٹاپ 10 فیورٹ فروٹس میں سے ہیں۔ دل کی لیے یہ پھل بہت مفید ہے۔ **نوٹ!** انگوروں کی کاشت کاری بہت زیادہ منافع بخش زرعی کاروباروں میں سے ایک ہے۔

یہ کام کس طرح ہوتا ہے؟

انگور کا ایک پودا تقریباً دس سال تک پھل دیتا ہے۔ اس کو لگانے کے ٹھیک ایک سال بعد پھل دینا شروع کر دیتا ہے۔ پہلے سال اس کی پیداوار 5 کلوگرام اور باقی سالوں میں تقریباً 7 کلوگرام تک ہوتی ہے۔ ایک ایکڑ میں تقریباً انگوروں کے 600 پودے لگائے جاتے ہیں۔ پودے سے پودے کا فاصلہ 8x10 فٹ ہوتا ہے۔ انگور کے پودوں کے درمیان چونکہ جگہ خالی ہوتی ہے اس لیے آپ چاہیں تو اس میں کوئی اور فصل لگا سکتے ہیں۔ ایک ایکڑ سے انگوروں کی تقریباً 4000 کلوگرام تک آسانی کے ساتھ پیداوار لی جا سکتی ہے۔ زمین کی تیاری Laser Leveling، گہرا ہل اور Harrowing کی جاتی ہے۔ اس کے بعد زمین میں 10 ٹن تک قدرتی کھاد 2 مہینے پہلے ہی ڈال دی جاتی ہے۔ اسکے علاوہ ماہرین کے مشورہ سے کیمائی کھادوں کا استعمال بھی ضروری ہے۔ کاشت کے لیے انگوروں کی وہ اقسام ہی چنیں جو آپ کے علاقہ کے مطابق سازگار رہوں۔ پودے لگانے کے ساتھ ساتھ انکو سہارا دینے کے لیے Structure بنایا جاتا ہے تاکہ انگور کے بیل ان کے اوپر چڑھ سکتے۔ اس کے لیے پول اور دھاتی تار کا استعمال کیا جاتا ہے۔ روزانہ کی بنیاد پر پودوں کی نگرانی کریں۔ پھل تیار ہونے پر مزدوروں سے تڑوالیں اور صفائی ستھرائی کے بعد پیک کر کے منڈیوں میں بھیج دیں۔

ابتدائی سرمایہ

اگر اپنی زمین پر کاشت کر رہے ہیں اور آپ کے پاس ٹریکٹر، پانی، ہل وغیرہ کا بندوبست ہے تو ایک ایکڑ پر پودوں کی خریداری، ضروری آلات اور فارم کا سٹرکچر وغیرہ ڈھائی لاکھ روپے میں تیار ہو جاتا ہے۔ اسکے آپ کے پاس ایک سال تک کے لیے اخراجات کی رقم بھی ہونی چاہیے کیونکہ ملازمین کی تنخواہ، بجلی کے بل، کھادیں، سپرے وغیرہ کے لیے پیسوں کی ضرورت پڑے گی۔ یہ رقم کم از کم 1 سے 2 لاکھ روپے ہونی چاہیے۔ پنجاب اور سندھ میں فی ایکڑ سالانہ کرایہ یا ٹھیکہ 30000 روپے سے 50000 روپے تک ہے۔ پنجاب میں اٹک، جہلم، راولپنڈی، چکوال اور تمام میدانی علاقوں میں اس کی کاشت کاری ہو رہی ہے۔ اس کے لیے زیادہ موزوں آب و ہوا مرطوب اور گرم مرطوب ہوتی ہے۔ انگور کی کاشت کاری شروع کرنے سے پہلے محکمہ زراعت سے اپنی زمین اور پانی کا تجزیہ کروا لیں اور یہ بھی مشورہ کر لیں کہ انگور کی کاشت کے لیے آپ کی زمین موزوں بھی ہے یا نہیں۔ آپ یہ کاروبار اپنی ذاتی زمین یا پھر کرایہ پر یا ٹھیکہ پر لے کر بھی کر سکتے ہیں۔ انگور کی فروخت 100 روپے کلو سے لے کے 130 روپے کلو تک ہوتی ہے۔ اس طرح سے ایک ایکڑ سے آپ 4 لاکھ روپے آسانی سے آمدن کما

سکتے ہیں۔

ضروری باتیں اور کامیابی کے راز

1: کاشت کاری کے جدید طریقے اختیار کریں اور انگوروں کی کاشت سے متعلق نہ صرف خود تجربہ لیں بلکہ ماہرین سے مسلسل رابطہ میں رہیں۔

2: صرف اعلیٰ کوالٹی کے پودے ہی کاشت کریں، پانی، گوڈی اور کھادوں وغیرہ کا بروقت استعمال کریں۔

3: ہر قسم کا انگور ہر علاقے کے لیے موزوں نہیں ہوتا۔ اس لیے ماہرین کے مشورے سے ہی انگوروں کی قسم کا چناؤ کریں۔

4: باقی پودوں کی طرح اسے بھی مختلف بیماریاں اور کیڑے نقصان دیتے ہیں۔ مسلسل نگرانی رکھیں اور بروقت تدارک کریں۔

5: مارکیٹ میں بہتر ریٹ اور کاروباری ساکھ بنانے کے لیے پھلوں کی دھلائی کریں، انکی گریڈنگ کروائیں۔ جدید طریقوں سے پیکنگ اور ترسیل کریں۔

پنجاب میں پتوکی سے انگور کے پودے حاصل کیے جاسکتے ہیں۔ ایک اچھا، صحت مند پودا 50 روپے سے 60 روپے تک میں مل جائے گا۔

ماہرین اور سپلائرز:

چولستان گریپس گروَر اینڈ ایکسپورٹرز: پتہ۔ چک نمبر 128/6r، یتیم والا، تحصیل ہارون آباد، بہاولنگر جاوید خان: سمندری فیصل آباد۔ فون نمبر: 0344-4475297 اشفاق افتخار: سمندری۔ فون: 0344-5313625 چودھری عبدالستار: اوکاڑہ: 0300-7376088 الفتح فارم اینڈ نرسری: نزد سول ہسپتال، جھنگی والا روڈ، بہاولپور۔ 0313-6819760

مشروم فارمنگ Mushroom Farming

مشروم اپنے غذائی اجزاء کے وجہ سے بہت مشہور خوراک بن رہی ہے۔ ماہرین اس کو گوشت کا نعم البدل بھی کہتے ہیں۔ اس میں کئی طرح کے وٹامن، Low Fats اور دوسری چیزیں پائی جاتی ہیں۔ تازہ مشرومز کو بڑی جلدی استعمال کرنا پڑتا ہے کیونکہ یہ بڑی جلدی خراب ہو جاتی ہے اس وجہ سے ان کو صاف کر کے کین کے اندر بند کر دیا جاتا۔ اس طرح یہ کئی مہینوں تک استعمال ہوسکتی ہیں۔ اسکے نہ صرف غذائی فائدے ہیں بلکہ اسمیں کئی طرح کی طبی چیزیں بھی پائی جاتی ہیں خاص طور پر کینسر کے علاج کے لیے۔ مشرومز سے بہت قسموں کے کھانے بنائے جاتے ہیں، اچار اور سوپ بھی تیار کیے جاتے ہیں۔ اس میں زیادہ بہتر کوالٹی کے پروٹین پائے جاتے ہیں۔ مشرومز کی ٹوٹل 6000 قسمیں ہیں مگر ان میں سے 1290 کھانے کے لیے محفوظ ہیں باقی زہریلی یا کھانے کے قابل نہیں ہیں جو کہ اکثر زیادہ نمی والے جنگلوں میں قدرتی طور پر اگ جاتی ہیں۔ بٹن مشروم دنیا میں سب سے زیادہ کاشت کی جانے والی اور کھائے جانے والی قسم ہے۔ اسکے اندر 70 فیصد پروٹین قابلِ ہضم ہوتے ہیں اسکے علاوہ بہت سے امینو ایسڈز بھی ہوتے ہیں۔ مشرومز کے اندر کولیسٹرول اور سوڈیم اور فیٹ بھی نہیں ہوتے۔ مشرومز کو جھونپڑی میں، کمرے، گیراج، گھنے باغات میں، پرانے باتھ روم، کچن، پرانے گھروں اور شیڈز میں کاشت کیا جاتا ہے۔

مشرومز کو باہر کی بجائے کمروں میں کاشت کیا جاتا ہے کیونکہ اسکو کلوروفل photosynthesis کی ضرورت نہیں اس لیے سورج کی ڈائرکٹ روشنی کی ضرورت نہیں ہوتی۔ پاکستان کی کسی بھی علاقے میں یہ کام شروع کیا جاسکتا ہے۔ خاص طور پر شمالی علاقوں میں زیادہ بہتر پیداوار دیتی ہے۔ مشروم میں 80-95% تک پانی ہوتا ہے۔ امریکہ میں 90% مشروم کی قسم White Button استعمال کی جاتی ہے۔ دنیا میں سب سے زیادہ مشروم پیدا کرنے والا ملک چین ہے۔

30 سے زیادہ قسم کے مشروم رات کو خود بخود چمکتے بھی ہیں۔ مشروم کی سب سے زیادہ مہنگی قسم White Truffles ہے جسکا ریٹ $800 سے $1500 امریکی ڈالر تک ہے۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے؟

پاکستان میں مشروم کی کاشت کا کاروبار ابھی زیادہ مشہور نہیں ہوا ہے۔ مشروم کی فارمنگ باقی تمام قسم کی کاشت کاریوں سے بالکل الگ ہے۔ اس کو کھیتوں میں نہیں بلکہ کسی کمرے وغیرہ میں Waste کے ذریعے اگایا جاتا ہے۔ اسی وجہ سے اسکو Eco - Friendly فارمنگ بھی کہا جاتا ہے۔ ویسے تو مختلف مما لک میں کئی طرح کی مشروم اگائی جاتی ہیں مگر پاکستان میں صرف تین طرح کی ہی اگائی جا رہی ہیں (بٹن، سٹرا اور Oyster)۔ مشروم کی کاشت کے روایتی کاشت کاری کی نسبت کی کئی فائدے ہیں۔ مثلاً کم پانی کا استعمال، کم کھادی اور سپرے، کم زمین کا استعمال اور بہت کم محنت مشقت وغیرہ۔ آپ شروع میں 100 سے 200 مربع فٹ کے کمرے میں یہ کام شروع کر سکتے ہیں۔ مشروم کی کاشت Shelves میں کی جاتی ہے۔ آپ شیڈ کی جگہ کرایہ پر بھی لے سکتے ہیں۔ آپ یہ کاروبار 1 لاکھ روپے سے لے کے 2 لاکھ روپے تک میں شروع کر سکتے ہیں۔ اس کاروبار میں زیادہ Investment کی ضرورت نہیں ہوتی۔ کمپوسٹ کی تیاری میں چاول کے چھلکے، توڑی، جپسم، پولٹری ویسٹ وغیرہ استعمال کی جاتی ہیں۔ اسکے علاوہ کیلے کے پتے، کماد کے پتے، کاٹن ویسٹ، مکئی کے تکے، وغیرہ بھی استعمال کے جاتے ہیں۔ پاکستان میں یہ تمام چیزیں مفت یا پھر بہت ہی کم قیمت پر مل جاتی ہیں۔ کمپوسٹ کی تیاری میں سب سے پہلے گندم کے بھوسے کو نم کیا جاتا ہے پھر اس میں یوریا کھاد اچھی طرح مکس کریں۔ پکی جگہ پر ہر چیز مکس کریں۔ پانی کا زیادہ استعمال نہ کریں۔
مشرومز کو اس وقت توڑا جاتا ہے جب یہ مکمل طور پر بڑے ہو جاتے ہیں اور انکو اسکو کنارے براؤن ہونے سے پہلے اور اسکا رنگ براؤن ہونے سے پہلے توڑ لیں۔ مشرومز کئی ہفتوں تک اگتی رہتی ہیں اور آپ مسلسل توڑ کر بیچتے رہتے ہیں۔ بڑھتی ہوئی مشرومز کو ہر تین دن کے وقفے کے بعد پانی دینا پڑتا ہے۔

منافع :Profit Percentage

مشروم کی مختلف ورائٹیاں کاشت کریں اور آپ تقریباً 200 سے 400 روپے کلو میں فروخت کریں گے۔ آپ اچھی حکمتِ عملی اور مناسب دیکھ بھال سے ایک مربع میٹر میں سے 20 تا 25 کلو تک کھمبیوں کے پھل لے سکتے ہیں۔

مشینری کی ضرورت

سپرے پمپ، نمی چیک کرنے کا آلہ، ٹمپریچر والا آلا، پیکنگ کے آلات، ٹول کٹ، وزن کی مشین وغیرہ۔

ضروری باتیں

1: اچھی کوالٹی کی مشروم لینے کے لیے مناسب روشنی، Temerature اور مناست نمی کی ضرورت ہوتی ہے۔
2: فارم شہر سے بہت دور نہ بنائیں کیونکہ اس سے نقل وحمل کے اخراجات میں کافی بچت ہو جائے گی۔
3: پاکستان میں مشروم کے بڑے خریداروں میں تمام بڑے سٹور، مشہور مارکیٹس اور بڑے ہوٹل شامل ہیں۔
4: مشروم کو کمپوسٹ کی تیاری سے لے کر پھل آنے تک 5 ماہ کا وقت لگ جاتا ہے۔

بلاگ کے ذریعے پیسے کمائیں Bloggin

پاکستان، انڈیا اور دوسرے ملکوں میں لاکھوں لوگ اپنے بلاگ کے ذریعے پیسے کما رہے ہیں۔ کچھ یہ کام پارٹ ٹائم کے طور پر اور کچھ فل ٹائم کر رہے ہیں۔ یہ کام ایسا نہیں ہے کہ شروع سے ہی آپ ہزاروں ڈالر کمانا شروع ہو جائیں گے۔ شروع میں کمائی بہت تھوڑی ہو گی مگر آہستہ آہستہ ہزاروں ڈالر تک پہنچ سکتی ہے۔ جتنے زیادہ لوگ آپ کے بلاگ کو Visit کریں گے آپ اتنا زیادہ پیسہ کمائیں گے۔ پاکستان میں کئی ایسے لوگ ہیں جو اس کام سے ہزاروں ڈالر ماہانہ کما رہے ہیں۔ Wordpress اور Blogspot سب سے زیادہ مشہور بلاگنگ کے Platforms ہیں۔ پوری دنیا کے 40% بلاگرز Wordpress کا استعمال کرتے ہیں۔ 1999 میں صرف 23 بلاگ تھے اور اب 1.5 بلین سے زیادہ ہیں۔ 60% سے زیادہ انگلش زبان میں ہیں اور باقی اسپینش، پرتگالی اور انڈونیشا اور دوسری زبانوں میں ہیں۔ زیادہ تر بلاگر کے 4 بلاگ ہوتے ہیں جو کو آسانی سے وہ Manage کر سکتے ہیں۔ بلاگ کا استعمال مارکیٹنگ اور پراڈکٹ کو بیچنے کے لیے بھی کیا جاتا ہے۔ بلاگ سے راتوں رات کمائی نہیں کی جا سکتی۔ اسکے لیے کافی عرصہ اور مسلسل محنت درکار ہوتی ہے۔ زیادہ تر بلاگرز کی عمریں 21 سے 35 سال کے درمیان ہوتی ہیں۔ انٹرنیٹ کے 65% یوزرز بلاگ کو پڑھتے ہیں۔

یہ کام کس طرح ہوتا ہے؟

سب سے پہلے تو آپ کو ایک بلاگ بنانا ہے جو کہ ایک ویب سائیٹ ہی کی طرح ہوتی ہے۔ اگر آپ کو بلاک بنانا نہیں آتا تو پاکستان کے ہر شہر میں ویب ڈیزائنگ کمپنیاں موجود ہیں جو ویب سائیٹ اور بلاک بنا کر دیتے ہیں یا پھر Online کمپنیوں سے بھی بنوا سکتے ہیں۔ مگر اس کو چلانے کے لیے آپ کو کچھ حد تک اس کے بارے میں علم ہونا چاہیے۔ اس کے بعد ایسا موضوع چنیں جس کے بارے میں آپ خود Content یا آرٹیکل لکھ سکیں یا پھر کسی اور سے لکھوائیں۔ زیادہ مشہور اور زیادہ پیسہ دینے والے موضوع ہیں (بزنس، ٹریول، تعلیم، صحت، ککنگ وغیرہ)۔

کسی بھی Ads Site پر اپلائی کرنے سے پہلے آپ 6 ماہ اس بلاگ کو چلائیں۔ اس دوران مسلسل پرانے Content کو اپ ڈیٹ کرتے رہیں اور نئے posts بھی شائع کرتے رہیں۔ 6 ماہ کے بعد Advertisement Websites میں اپلائی کریں۔ اور اگر آپ کی ویب سائیٹ کو منظور کر لیا جاتا ہے تو Ads کا Code اپنے بلاک میں لگائیں۔ Ads شو ہونا شروع ہو جائیں گی۔ جیسے ہی آپکے بلاگ کا کوئی بھی Visitor اس Advertisement پر کلک کرے گا تو آپکو پیسے ملیں گے۔ کچھ ایسی بھی سائیٹ ہیں جہاں پر آپ مفت بلاک بنا سکتے ہیں۔ Blogger.com، Wordpress.com، Drupal وغیرہ

سب سے زیادہ پیسہ آپ Google Adsense سے کما سکتے ہیں۔ اسکے بعد Infolinks اور دوسرے نیٹ ورک بھی شامل ہیں۔ کمپنیاں مختلف طریقے سے پیسے بھیجتے ہیں جیسا کہ Western Union، Payoneer کارڈ، paypal وغیرہ۔

ابتدائی سرمایہ کاری

اگر آپ کو پہلے سے ہی بلاگ بنانا اور چلانا آتا ہے تو سرمایہ کاری بہت ہی کم ہے۔ لیکن اگر آپ نے مواد بھی کسی اور سے لکھوانا ہے اور بلاگ بھی بنوانا ہے تو 1 لاکھ روپے تک میں اچھا بلاگ بن جائے گا۔ زیادہ تر پیسہ اچھے موضوع پر مواد لکھوانے پر لگے گا۔

چند ضروری باتیں

1: کبھی بھی کسی اور ویب سائیٹ یا بلاگ سے Content کاپی نہ کریں۔ بلکہ یہ بالکل unique ہونا چاہیے۔ ورنہ گوگل آپ کو Ban کر دے گا۔

2: موضوع ایسا ہونا چاہیے جو لوگ پڑھنا چاہیں اور انہیں یہاں سے مفید معلومات بھی حاصل ہو۔

3: ایسے موضوعات چنیں جو Evergreen ہوں۔یعنی جو آج لکھا جائے وہ سالوں تک لوگ پڑھتے رہیں اور آپ کو پیسہ ملتا رہے۔

4: ایک آرٹیکل کے لمبائی 500 سے 1500 الفاظ تک کم از کم ہونی چاہیے۔

5: اپنی ویب سائیٹ کی ads پر کبھی بھی کلک نہ کریں نہ ہی دوستوں سے کہیں۔

6: اگر آپ امریکہ، کینڈا، انگلینڈ وغیرہ کے لوگوں کے لکھیں گے (یعنی آپ کے بلاک کے Visitors زیادہ ان ملکوں سے ہوں) تو پاکستان کی نسبت کئی گنا زیادہ پیسہ کمائیں گے۔لیکن اسکے لیے آپکو سخت Competetion بھی ملے گا۔

آرٹیکل کہاں سے لکھوائیں؟

پاکستان میں بھی کافی لوگ دوسروں کے لیے لکھنے کا کام کر رہے ہیں۔ آپ ان کے ساتھ بھی رابطہ کر سکتے ہیں۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ کچھ ایسی ویب سائیٹ ہیں جہاں دوسرے لوگ آپ کے لیے کام کرتے ہیں۔ان ویب سائیٹ پر آپ 3 ڈالر سے لے کر 10 ڈالر تک میں ایک آرٹیکل لکھوا سکتے ہیں۔

www.freelancer.com ،www.freelance.com ،www.odesk.com

اسبغول کی کاشت

اسبغول تقریباً ہر گھر میں استعمال ہوتا ہے۔ اسکے کے کئی طبی فائدے ہیں۔اسبغول کی کاشت ہزاروں سالوں سے ہو رہی ہے۔اس کا سب سے زیادہ استعمال قبض کے علاج کے طور پر کیا جاتا ہے۔ پاکستان میں بہت تھوڑی مقدار میں اس کی کاشت ہوتی ہے۔اس کے پودے کی اونچائی تقریباً 12 سے 15 انچ تک ہوتی ہے اور اس کی شکل ایک جھاڑی کی طرح ہوتی ہے۔اسکی مین شاخ سے آگے چاروں طرف کوئی چھوٹی شاخیں نکلتی ہیں۔خاص موسم میں ہر ایک شاخ پر ایک سٹہ نکلتا ہے اور اس میں بیج بھی بنتے ہیں۔اسبغول کے بیج اور اوپری لعاب دار مادہ کئی بیماریوں کے علاج کے لیے استعمال ہوتا ہے۔ دنیا میں سب سے زیادہ اسبغول کی پیداوار انڈیا (گجرات اور راجستھان) میں ہوتی ہے۔اس لیے انڈیا اس کا سب سے بڑا Exporter بھی ہے۔ پاکستان میں بھی اگر اس میں دلچسپی لی جائے تو نہ صرف کاشت کار کو فائدہ ہوگا بلکہ حکومت کو بھی۔ پاکستان اور انڈیا کا موسم اور آب و ہوا ایک جیسی ہی ہے۔ دنیا میں اسبغول کا سب سے بڑا Importer امریکہ ہے۔

کاشت کے لیے بہترین علاقے کا انتخاب

اس کی کاشت اس علاقے میں بہت اچھی ہوتی ہے جہاں شروع کے کچھ مہینے موسم سرد ہو اور فصل پکنے والے مہینے میں موسم خشک ہونا شروع ہو جائے۔اس لحاظ سے شمالی سندھ اور جنوبی پنجاب کے علاقوں میں تجربات کیے جانے چاہییں۔

یہ کام کس طرح ہوتا ہے؟

پاکستان میں اسبغول کی کاشت طلب سے بہت ہی کم ہے۔اس لیےضرورت کو پورا کرنے کے لیے باہر سے اسبغول کودرآمد کیا جاتا ہے۔تجربےاور ماہرین کی رہنمائی اورسفارشات سے یہ ایک کم سرمایہ سے اچھا منافع بخش کاروبار ہوسکتا ہے۔
اس کے لیے ایسے زمین کا انتخاب کریں جہاں کی آب وہوا گرم مرطوب ہو اور ہلکی ہو۔اسبغول کو تمام بارانی علاقوں میں کاشت کیا جا سکتا ہے۔اسبغول کی کاشت تب کی جاتی ہے جب گرمی کا موسم ختم ہورہا ہو اور سردی کی شروعات ہورہی ہو یعنی ستمبر اور اکتوبر کے مہینوں میں۔اسمیں تاخیر کرنے سے فصل پر برا اثر پڑے گا اور پیداوار کم ہوجائے گی۔ اس کی کاشت کے لیے بھی زمین کی تیاری کرنی پڑتی ہے۔سب سے پہلے تو زمین کو نرم کرنے کے لیے 3 مرتبہ ہل چلائیں اور اوپر سے سہاگہ پھیریں تاکہ برابر ہوجائے۔اسی دوران ایک ایکڑ میں 6 ٹرالی تک گوبر کی کھاد بھی ڈالیں ایسا کرنے نہ صرف زمین زرخیز ہوگی بلکہ پوری فصل ہی بہت اچھی اور پھل سے بھرپور ہوگی۔اسبغول کی ایک ایکڑ کاشت کے لیے تقریبا اڑھائی کلو بیج کو ضرورت ہوگی۔ ایک ایکٹر کی کاشت سے 200 سے 260 کلو گرام تک اسبغول کی پیداوار ہوتی ہے۔پیداوار کا انحصار موزوں آب وہوا،مناسب دیکھ بھال وغیرہ پر ہوتا ہے۔

فصل کی کامیابی

پہلے ہی بتایا جا چکا ہے کہ یہ بارانی علاقوں میں کاشت کی جاتی ہے اس لیے زمین میں مناسب وتر ہی کافی ہے۔اگر پانی موجود ہے تو اچھا وترفصل کی مقدار کو دوگنا کرسکتا ہے۔اسکے لیے زمین کا Ph کا لیول 7.2 سے 7.9 ہونا چاہیے۔ پودے سے پودے کا فاصلہ تقریباً 4 انچ ہوتا ہے اس لیے چھدرائی ضروری ہے۔اچھی پیداوار لینے کے لیے جڑی بوٹیوں کو تلف کریں اور دومرتبہ ہلکی گوڈی بھی کردیں۔3،4 مہینے کے بعد فصل پر پھول نکلنا شروع ہوجاتے اور مزید ڈیڑھ یا دومہینے کے بعد یعنی مارچ کے آخیر یا اپریل میں سٹے پک جاتے ہیں۔کوشش کریں کے سٹے بالکل صبح کاٹیں تاکہ بیجوں نقصان کم سے کم ہو۔ اسکے بعد سٹوں کو خشک بھی کرنا پڑتا ہے اور اسی وجہ سے ان کو صاف ستھرے پکے فرش یا چادروں پر پھیلایا جاتا ہے۔اسبغول جتنا زیادہ صاف ستھرا ہوگا اتنا ہی اچھا ریٹ ملے گا۔مارچ اپریل کے موسم میں بارشوں سے یا بہت زیادہ اوس پڑنے سے بھی پکی ہوئی فصل کو کافی نقصان پہنچ سکتا ہے۔ فصل پکنے کے وقت اگر ٹمپریچر 30 سے 35 ڈگری تک ہو تو فصل بہت اچھی ہوتی ہے۔
اگر اسبغول کو 30 X 5 cm کی لائنوں میں کاشت کی جائے تو بہت بہتر پیداوار ہوتی ہے۔پودوں کی مناسب ہوا اور روشنی ملتی ہے اور گوڈی وغیرہ کرنا آسان ہوجاتا ہے۔
عام طور پر اچھی کاشت کاری کرنے پر جتنے اخراجات کیے ہیں اسے سے کئی گنا زیادہ منافع ہوجاتا ہے۔

نمکو کا بزنس Nimco

نمکو ایک ایسی چیز ہے جو بچوں سے لے کر بڑوں تک ہر کسی کو بہت پسند ہوتی ہے اور ہر جگہ سے آسانی سے دستیاب ہوجاتے ہے۔پاکستان میں بہت بڑی کمپنیاں اور گھریلو پیمانے پر بھی نمکو بنائی جاتی اور پیکنگ کرکے مختلف جگہ پر پہنچائی جاتی ہے۔ کچھ سال پہلے تک لوگوں مشینوں کا استعمال نہیں کرتے تھے اور سارا پراسس ہاتھوں سے ہی کرتے تھے بلکہ اب بھی پاکستان کے چھوٹے شہروں میں کھلی نمکو ایسی ہی بنائی جاتی ہے۔لیکن اگر مشین استعمال کریں تو نہ صرف کام آسان ہوجاتا ہے بلکہ کوالٹی بھی بہتر ہوجاتی ہے۔

یہ کاروبار کس طرح ہوتا ہے۔

اس کام کو شروع کرنے سے پہلے نمکو بنانے سے لے کر پیک کرنے اور سیل کرنے تک کے سارے عمل کو اچھی طرح سمجھیں اور سیکھیں۔ تجربے کے بغیر نمکو بنانے کا کام اور کوئی بھی اور دوسرا کاروبار ہرگز شروع نہ کریں۔ سب سے پہلے تو ایسی جگہ کا انتظام کریں جہاں پر آپ نے نمکو تیار کرنی، پیک کر کے سٹور بھی کرنی ہے۔ اس کے لیے شہر سے ذرا ہٹ کے بھی کوئی مکان وغیرہ کرایہ پر لیا جا سکتا ہے۔ مگر یہ جگہ کسی مین روڈ کے قریب ہونی چاہیے۔ اب اخبار وغیرہ میں اشتہار دیں اور اپنی فیکٹری کے لیے پراجکٹ انچارج کا انتظام کریں۔ اسکو کئی سال کا متعلقہ تجربہ بھی ہونا چاہیے اور اچھی نمکو بنانا اور مارکیٹ کا بھی تجربہ ہو۔ تمام قسم کی مشینیں خرید کے ترتیب سے لگائیں تاکہ کام کرتے ہوئے رکاوٹ نہ آئے۔ خام مال جیسا کہ خالی پیکٹ کا رول، نمکو بنانے کے تمام اجزاء وغیرہ۔ آپ کو نقل و حمل کے لیے ایک لوڈر گاڑی کی بھی ضرورت پڑے گی جو آپ شروع میں کرائے پر بھی لے سکتے ہیں۔

ابتدائی سرمایہ

اگر جدید طریقے سے کاروبار کرنا چاہتے ہیں تو 5 سے 15 لاکھ روپے میں ہوگا۔ اور اگر گھریلوں پیانے پر چھوٹے سائز کا کاروبار کرنا چاہتے ہیں تو 1 سے 3 لاکھ روپے تک میں ہو جائے گا۔ اس کاروبار میں منافع کی شرح 30 سے 45% تک ہے۔

کاروبار کی کامیابی آپکے تجربہ، نمکو کی کوالٹی اور ذائقہ اور بزنس سکلز پر منحصر ہے۔

نمکو کی مارکیٹنگ پہلے اپنے شہر سے شروع کریں اور پھر آہستہ آہستہ قریبی قصبوں اور شہروں تک پھیلاتے جائیں۔ اچھی ساکھ رکھنے والی کمپنیاں نمکو بنانے کے لیے مختلف چیزیں استعمال کر سکتے ہیں۔ جتنی زیادہ چیزیں اس میں ڈالتے جائیں گے اس کی قیمت بھی اسی حساب سے بڑھتی چلے جائے گی۔

یہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے متعلقہ محکمے جیسا کہ فوڈ ڈیپارٹمنٹ وغیرہ سے منظوری لیں۔ جگہ کو بالکل صاف ستھرا اور ہوادار رکھیں۔ یہ بات بھی یاد رکھیں کہ اس طرح کے کاروبار میں چیز کو سیل کرنے کے لیے بہت محنت کرنا پڑتی ہے اور ادھار پر بھی مال دینا پڑتا ہے۔ اس لیے ابتدائی سرمایہ کے علاوہ بھی بزنس کو چلانے کے لیے پیسے بچا کر رکھیں۔

نوٹ! بس نمکو بناتے ہوئے یہ خیال ضرور رکھیں کہ تمام چیزیں حفظانِ صحت کے مطابق ہو کوئی بھی فوڈ کلر، کھٹاس، ککنگ آئل وغیرہ ایسی نہ ہو جو صحت کو نقصان دیں۔ عام طور پر سردیوں کے موسم میں گرمیوں کے نسبت زیادہ استعمال ہوتی ہے۔

آپ نئی پیکنگ مشین خریدنے کی بجائے تھوڑی سی چلی ہوئی مشین خرید لیں جو کہ OLX جیسی ویب سائیٹ سے با آسانی مل جائیں گی۔ آپکو Digital پیکنگ مشین 85000 روپے سے 200000 روپے تک میں مل جائیں گی۔ آپ اس کے ذریعے نہ صرف نمکو کی پیکنگ بلکہ سلانٹی، پاپڑ، چپس وغیرہ کی پیکنگ بھی کر سکتے ہیں۔ اسکے چلانا اور کنٹرول کرنا نہایت آسان ہوتا ہے اور آپکو اس کو آپریٹ کرنا جلدی سیکھ جاتے ہیں۔

نمکو کے اجزاء

دالیں، سویاں، مختلف رنگ کے ہوئے چنے، مونگ پھلی، کشمش، آلو کے بنے ہوئے باریک کٹے ہوئے Crisps لمبوترے یا گول شکل کے، ماش یا مونگ کی دال، چنے کی دال، فوڈ کلر، تیل، نمک، ہلدی، ٹاٹری یا لیموں کا رس، لہسن، پسی لال مرچ، پیاز زیرہ اور بیسن وغیرہ۔

نمکو بنانے کے دو بڑے عمل ہیں۔ پہلا ہے زیادہ تر چیزیوں کو دھو کر، سکھا کر ککنگ آئل میں روسٹ کرنا اور دوسرا پیکٹوں میں پیک کرنا۔

مشینری کی ضرورت:
پیکنگ مشین، مختلف قسم اور Shapes کی سویاں بنانے کی مشین، مصالحے وغیرہ مکس کرنے کا بڑے سائز کا مکسر، بڑے سائز کی کڑاہی،

نمکو کے مشہور سپلائرز

آغا نمکو : پتہ: فیڈرل بی ایریا، گلشنِ علی، بلاک 3، کراچی: فون نمبر: 021-35433835

Relish نمکو: پتہ: جلال دین، صدر راولپنڈی کینٹ۔ فون نمبر: 0300-5259528

Beach Resort

Beach Resort کا کاروبار پاکستان میں کوئی بہت زیادہ مشہور تو نہیں مگر کراچی میں کچھ لوگ پہلے سے ہی کر رہے ہیں۔ یہ کام بہت آسان اور مستقل طور پر چلنے والا ہے۔ آپ اپنے بجٹ کے حساب سے چاہیں تو لاکھوں روپے سے شروع کر سکتے یا پھر کروڑوں سے بھی۔ اس کاروبار کا بہت زیادہ سکوپ ہے اور آنے والے چند سالوں میں یہ کاروبار بہت ترقی کر جائیگا۔ اس کاروبار میں آپ ٹورسٹ کو نہ صرف رہائش مہیا کرتے ہیں بلکہ کھانے بھی دیتے ہیں۔ آپ چاہیں تو ایک ہی Hut کی شکل کا کمرہ بنا سکتے ہیں یا پھر ہر طرح کے دوسرے کمرے بھی جیسے کہ الگ سے کچن، مختلف بیڈ رومز، ڈائننگ رومز، کانفرنس ہال وغیرہ۔
آپکے کسٹمرز زیادہ تر نوجوان لوگ، شادی شدہ جوڑے، فیملیز، کارپوریٹ کے لوگ اور دوسرے شامل ہیں۔ آپ یہ کاروبار کراچی کے نزدیک یا بلوچستان میں گوادار، سونمیانی، پسنی، ارماڑہ اور گڈانی کے ساحلِ سمندر پر بنا سکتے ہیں۔ خیال رہے کہ یہ بالکل سنسان جگہ پر نہ ہو، کسی آبادی سے اور روڈ سے قریب ہو، بجلی اور پینے کے پانی کا انتظام، سیکورٹی، ایمرجنسی میڈیکل کٹ وغیرہ کا انتظام بھی ہونا چاہیے۔ یہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے اچھی طرح ریسرچ اور سروے کر لیں کہ کونسی جگہ کی زیادہ ڈیمانڈ ہے اور اس کام کے زیادہ موزوں ہے۔ Beach Resort میں مختلف طرح کے لوگ ایک رات یا زیادہ کے لیے رہیں گے۔ وہ یہاں پر شہر کی مصروف زندگی سے دور پرسکون ماحول میں اپنے دوستوں کے ساتھ انجوائے کریں گے۔ صاف وشفاف پانیوں کے نظارے کریں گے۔ اس کاروبار کو بڑھاتے ہوئے ساتھ ساتھ آپ کچھ پانی کی گیمز بھی متعارف کروا سکتے ہیں جیسا کہ بوٹ، سرفنگ، سنارکلنگ فش کا شکار وغیرہ وغیرہ۔ ان چیزوں کے الگ سے پیسے لیں۔

پاکستان میں اس طرح کے Beach Resort نہ ہونے کی وجہ سے ہزاروں پاکستانی دوسرے ممالک کا رخ کرتے ہیں اور وہاں ر ہزاروں ڈالرز خرچ کر کے آتے ہیں۔ اگر انہیں اس طرح کا ماحول یہیں پر مل جائے تو باہر جانے کی ضرورت نہیں رہے گی۔ Beach Resort میں نہ صرف پاکستانی ٹورسٹ آکر رہیں گے بلکہ وقت کے ساتھ باہر کے ممالک سے بھی یعنی غیر ملکی ٹورسٹ بھی آ سکتے ہیں۔ بلوچستان میں 750 کلومیٹر کا ساحل ہے جو اپنے صاف پانیوں، Virgin Beaches, خوبصورت پہاڑیوں اور Corel Reefs کی وجہ سے مشہور ہے۔ بلوچستان کی ساحلی پٹی کو اب تک بالکل نظر انداز کیا جاتا رہا ہے۔ مگر چائینہ کوریڈور اور مکران کوسٹل ہائی وے کی وجہ سے اب لوگ اس طرف متوجہ ہو رہے ہیں۔ کراچی ایک بہت بڑا شہر ہے اور اس کے لوگ ایسی جگہوں کے تلاش میں رہتے ہیں جہاں پر جا کر وہ فن بھی کر سکیں اور ریلیکس بھی ہوں۔ Beach Resort کا کاروبار خاص طور پر ہفتہ اور اتوار کو اور باقی چھٹیوں میں

بہت زیادہ چلتا ہے۔آپ ہفتہ اوراتوار کے ریٹس باقی دنوں سے مختلف رکھ سکتے ہیں۔

چندضروری باتیں۔ Important Tips

1: مہنگے میٹریل کی بجائے بانس کا سٹر کچراستعمال کریں یہ بہت سستے پڑتے ہیں اور خوبصورت بھی ہوتے ہیں۔

2: گیسٹ سروس24 گھنٹے کے لیے ہوتا کہ جب بھی گیسٹ آئیں تو انہیں Beach Resort کھلا ملے۔

3: بکنگ ایڈوانس کرلیں جس کے لیے بڑے شہروں جیسا کہ کراچی میں بھی اپنا آفس بنائیں۔

Beach Resort4 کی ڈیزائننگ کسی اچھے اور تجربہ کار ڈیزائنر سے کروائیں۔

5: ہر طرح کی جدید سہولت بھی میہا کریں جیسا کہ کیبل ٹی وی،انٹرنیٹ،ocean view،اور مختلف طرح کی گیمز۔

: 6 آپ اس کاروبار کو ستمبر اکتوبر میں شروع کرسکتے ہیں۔ان دو مہینوں میں ہی Beach Resort کا کاروبار زیادہ چلتا ہے۔

Beach Resort: 7 کا کاروبار شروع کرنے سے پہلے کراچی میں بنے ہوئے مختلف huts اور ریزورٹس کا وزٹ ضرور کریں اور ساری معلومات لیں۔

8: بانس سے بنی ہوئی کم از کم 8ہٹس بنائیں۔جہاں پر آ کر وزیٹرز کو Unique experience ہو۔

9: کھانے کا انتظام کھلی جگہ پر اور indoor بھی ہواور کھانے کا معیار بھی اچھا ہونا چاہیے۔

: 10 اپنے کام میں آسانی کے لیے اور کم اخراجات کے لیے آپ کھانے کا سارا انتظام کسی اور کو ٹھیکے پر دے سکتے ہیں۔جس کے ذمہ کھانا بنانا،کک کا انتظام، برتن،کچن اور سروکرنا شامل ہوگا۔

Beach Resort کے کاروبار میں لوکیشن ہی کامیابی کی سب سے اہم چیز ہے۔

12: مینجر سے لے کر ہر طرح کا سٹاف اپنے کام میں ماہر ہو۔

13: اپنے پراجکٹ کو کامیاب بنانے کے لیے اچھی طرح سے مارکیٹنگ کریں۔

منافع: Profit

آپ Beach Resort پر ایک رات رہنے کے 4000 سے 5000 روپے تک چارجز لے سکتے ہیں۔اگر 8ہٹس ہی ایک رات کے لیے بک ہو جائیں تو 40000 روپے تک ایک ہی رات میں آمدن ہوسکتی ہے۔لیکن یہ فگرز حتمی نہیں ہیں بلکہ ایک اندازہ ہی ہے۔اس میں کمی بیشی بھی ہوسکتی ہے۔